



АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Материалы V Международной научной конференции



Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА, ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Сборник материалов
V Международной научной конференции
(Костанай, 5 декабря 2023 г.)

Чебоксары
Издательский дом «Среда»
2023

УДК 33(082)
ББК 005:65я43
А43

Главный редактор:

Мишулина Ольга Владимировна, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», доктор экономических наук, профессор

Рецензенты:

Маланьина Анастасия Анатольевна, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент

Кульчикова Жанна Тельмановна, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», доктор экономических наук, доцент

Редакционная коллегия:

Баранова Наталья Аркадьевна, профессор кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», кандидат экономических наук

Лилимберг Светлана Ивановна, заведующая кафедрой экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент

Маляренко Ольга Ивановна, доцент кафедры экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», кандидат экономических наук

Панина Галина Викторовна, заместитель директора по учебной работе Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент

А43 Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности : сборник материалов V Междунар. научн. конф. (Костанай, 5 декабря 2023 г.) / под ред. О. В. Мишулиной; Костанайский филиал Челябинского государственного университета. – Чебоксары: Среда, 2023. – 412 с.

ISBN 978-5-907688-95-7

В сборнике представлены научные исследования, посвященные вопросам развития экономической науки. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей. Издание может быть полезно научным сотрудникам, преподавателям, студентам, аспирантам и всем, кто интересуется проблемами и перспективами менеджмента, экономики и экономической безопасности России и зарубежья.

Статьи представлены в авторской редакции.

Ответственность за приведенные в исследовании экономические данные несут авторы.

© Костанайский филиал
ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный
университет», 2023

© Издательский дом «Среда»,
2023

ISBN 978-5-907688-95-7
DOI 10.31483/a-10552

Предисловие

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет» представляет сборник материалов V Международной научной конференции «**Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности**».

В сборнике представлены научные исследования, посвященные вопросам развития экономической науки. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

1. Социально-экономическая политика России и зарубежных стран.
2. Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне.
3. Мировая и региональная экономика.
4. Экономическая теория.
5. Угрозы экономической безопасности и пути их преодоления.
6. Проблемы и перспективы развития малого бизнеса.
7. Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование и логистика.
8. Логистический менеджмент.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами (Москва, Санкт-Петербург, Армавир, Владимир, Волгоград, Грозный, Казань, Краснодар, Нижневартовск, Нижний Новгород, Новороссийск, Ростов-на-Дону, Рязань, Самара, Саранск, Ставрополь, Таганрог, Тверь, Томск, Ульяновск, Уфа, Ярославль) и субъектами (Костромская область) России, Итальянской Республики (Витербо) и Республики Казахстан (Костанай).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний, Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации, Костромская государственная сельскохозяйственная академия, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ), университеты и институты России (Армавирский государственный педагогический университет, Башкирский государственный аграрный университет, Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых, Донской государственный технический университет, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казанский инновационный университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП), Краснодарский университет МВД России, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Кубанский государственный университет, МИРЭА – Российский технологический университет, Национальный исследовательский Мордовский государственный

университет им. Н.П. Огарева, Национальный исследовательский Томский государственный университет, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики, Нижневартровский государственный университет, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Рязанский государственный радиотехнический университет имени В.Ф. Уткина, Самарский государственный экономический университет, Самарский юридический институт ФСИН России, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербургский реставрационно-строительный институт, Тверской государственный технический университет, Ульяновский государственный педагогический университет им. И.Н. Ульянова, Университет управления «ГИСБИ», Уфимский университет науки и технологий, Чеченский государственный университет им. А.А. Кадырова, Южный федеральный университет, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова), Итальянской Республики (Тосканский университет) и Республики Казахстан (Костанайский филиал Челябинского государственного университета).

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки: доктора и кандидаты наук, профессора и доценты, аспиранты, соискатели, студенты российских и зарубежных вузов, преподаватели колледжей, учителя школ.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, публикацию в сборнике материалов V Международной научной конференции **«Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности»**, содержание которого не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Главный редактор
профессор кафедры экономики
Костанайского филиала
ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет»,
доктор экономических наук, профессор
Мишулина Ольга Владимировна

ОГЛАВЛЕНИЕ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

<i>Анфимова В.О.</i> Строительный подряд как объект экономико-правовых исследований (основные процедуры изучения).....	10
<i>Вагизова Д.Т.</i> Добросовестность как этико-правовая категория: актуальные проблемы современного правоведения.....	14
<i>Волоцков А.А.</i> Реализация целевых ориентиров стратегического развития регионов РФ.....	19
<i>Гайнуллин Р.И.</i> Актуальные проблемы правового воспитания в исследованиях юридической науки.....	23
<i>Гайсина Е.Н., Крюони О.В.</i> Система показателей, влияющих на среднедушевые денежные доходы населения.....	26
<i>Грязнов С.А., Кузнецов М.И.</i> Проблемы разрешения международных торговых споров.....	31
<i>Гусев С.С.</i> Анализ и выбор методов исследования проблемы совершенствования управления предприятием ООО «Стройтехмонтаж».....	35
<i>Кадыров И.Р.</i> Актуальные проблемы методологии изучения права собственности: экономико-правовые аспекты.....	40
<i>Меньшаков А.С., Калашикова Е.Б.</i> Сравнительный анализ налоговых систем Российской Федерации и Швейцарии.....	43
<i>Миннебаев Р.А.</i> Актуальные проблемы защиты прав потребителей в цифровом пространстве.....	47
<i>Петренко Е.Г., Зарубин Е.Р., Мищенко А.В.</i> Участие России в ВТО: плюсы и минусы.....	50
<i>Петренко Е.Г., Мелик Д.Д., Суржиков М.А.</i> Взаимоотношения России и НАТО на современном этапе.....	53
<i>Прохода О.С., Ищенко Д.С.</i> Актуальные вопросы создания и использования демилитаризованных зон.....	56
<i>Рахматуллина Э.Р., Никитенко И.Г.</i> Обеспечение законности муниципальных нормативных правовых актов.....	59
<i>Шагров А.В., Койшина Е.А.</i> Развитие театральной деятельности в северных городах (на примере городов Ямало-Ненецкого автономного округа).....	62
<i>Шакирова Э.Р., Давлетгильдеев Р.Ш.</i> Актуальные вопросы проведения антикоррупционной экспертизы.....	71

**АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ
СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ НА МАКРО-, МЕЗО-
И МИКРОУРОВНЕ**

<i>Гежа А.В., Церцейл Ю.С.</i> Возможности применения сравнительного подхода в оценке стоимости российских компаний	75
<i>Иванова О.Е., Доморадов Г.С.</i> Анализ барьеров на пути внедрения Индустрии 4.0 в организациях	82
<i>Илаева З.М., Юнусов М.Р.</i> Влияние девелоперского проекта на развитие территории	86
<i>Коптев Н.С., Рябова М.А.</i> Исследование состояния послесанкционной экономики РФ на основе анализа ключевых показателей инвестиционной активности	90
<i>Кузнецов Д.В.</i> Влияние интеллектуальной собственности на развитие научных исследований	94
<i>Кулакова С.В., Бугатаев Т.Б.</i> Исследование потенциала трудовой активности населения на рынке труда	98
<i>Ле Ч.Б., Церцейл Ю.С.</i> Раскрытие конкурентных преимуществ в рамках комплексного анализа на базе построения конкурентной карты рынка	103
<i>Маер О.И., Сычев А.А.</i> Проблемы формирования ресурсов коммерческих банков	116
<i>Маланьина А.А., Гуренко В.В.</i> Зарплатный проект как аутсорсинг процесса оплаты труда	120
<i>Маланьина А.А., Резникова В.О.</i> Инфляция в России: исторические аспекты и современность	127
<i>Маланьина А.А., Тимошенко Д.В.</i> Роль учета основных средств в повышении эффективности их использования	133
<i>Малярченко О.И., Семенова А.В.</i> Национальная платежная система России как ключ к финансовой стабильности и суверенности государства	140
<i>Малярченко О.И., Штельмах В.П.</i> Инфляционные процессы в России на современном этапе: причины и факторы	145
<i>Минибаева А.Т.</i> Оценка финансово-экономического развития компании	149
<i>Назарова Д.И., Семина Н.С., Никулин Л.Р., Церцейл Ю.С.</i> Оценка стоимости компании с учетом изменений структуры ее капитала при моделировании выпуска облигаций и акций с использованием подходов статистического анализа и машинного обучения	154
<i>Никулин Л.Р., Семина Н.С., Назарова Д.И., Церцейл Ю.С.</i> Влияние геополитических факторов на стоимость компании	167

<i>Семина Н.С., Назарова Д.И., Никулин Л.Р., Церцейл Ю.С.</i> Операционная эффективность компании в достижении стратегического развития.....	179
<i>Смоленкова Е.А., Церцейл Ю.С.</i> Оценка вероятности банкротства ПАО «Лукойл».....	195

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

<i>Бородинова Н.А., Коликова Е.М.</i> Развитие рынка кредитных, банковских карт в Российской Федерации.....	203
<i>Вертий Г.В., Байкова Е.И.</i> Арабо-израильский конфликт с социально-экономической точки зрения.....	206
<i>Гилемханов Ш.Б., Тагаева С.Н.</i> NFT-токены и утилитарные цифровые права в системе российского законодательства.....	213
<i>Еременко А.Ю., Тихомирова Т.М.</i> Оценка уровня инновационного развития регионов Российской Федерации.....	217
<i>Клименко В.А., Чудинова Е.А., Банникова Т.И.</i> Дизайн городской среды как инструмент регионального брендинга.....	223
<i>Кульчикова Ж.Т.</i> Пространственное развитие сельского хозяйства в государствах – членах ЕАЭС.....	226
<i>Петров М.А., Усков В.В.</i> Формы государственного регулирования экономической деятельности в инвестиционно-строительных процессах ...	235
<i>Харакоз Ю.К.</i> Развитие экспортной деятельности малого и среднего бизнеса в мировой практике.....	239
<i>Щербакова В.А., Туаршева М.И., Пенчук А.Ю., Богославцева Л.В.</i> Пути решения глобальных проблем современной мировой экономики.....	242
<i>Юшко А.В., Черкасова Е.С.</i> Региональные налоги и их роль в современном развитии региональных бюджетов.....	246

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<i>Ветрова А.О.</i> Управление прибылью предприятия.....	250
<i>Кляхин А.Е., Чиянова Э.В.</i> Криптовалюта как финансовый инструмент современной экономики.....	254
<i>Табунщикова Т.В., Ткаченко Ю.Г.</i> Исследование использования современных технологий в муниципальном управлении (на примере г. Таганрога).....	257
<i>Туаршева М.И., Щербакова В.А., Пенчук А.Ю.</i> К вопросу об укреплении бюджетов бюджетной системы страны в условиях экономической нестабильности.....	264
<i>Шереметьева Е.Н., Салгиряев М.Ю., Воронаев А.А.</i> Искусственный интеллект в управлении.....	267

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

<i>Баумова М.Г., Глухова А.В., Решетова Л.А.</i> Порча земли (ст. 254 УК РФ): дискуссионные аспекты оценки признаков объективной стороны.....	272
<i>Гумбатов Т.И.</i> Актуальные проблемы индивидуализации прав собственности на примере товарных знаков (методологические аспекты)..	275
<i>Керимов Ш.Н.</i> Криптовалюта – объект уголовно-правовой охраны.....	279
<i>Кондратьев М.А.</i> Некоторые вопросы квалификации правонарушений при даче взятки в криптовалютах	287
<i>Кулагина И.И.</i> Информационные риски в обеспечении экономической безопасности предприятия	290
<i>Литвяк Л.Г.</i> Санкции против Российской Федерации как угроза экономической безопасности страны и меры противодействия им, закрепленные в Уголовном кодексе РФ и Кодексе Российской Федерации об административных правонарушениях.....	294
<i>Микаева А.С., Климатинская Д.О.</i> Обеспечение экономической безопасности предприятия в условиях неопределенности и риска	300
<i>Переломова И.Г., Хасашвили Т.Г., Глухова А.В.</i> Правовые риски в экономической деятельности: понятие, признаки, ответственность ..	304
<i>Пинчук Д.В., Бобошко А.А.</i> Банкротство как аспект экономической безопасности.....	307
<i>Сагдулинов И.И., Федорова О.В.</i> К вопросу о правовом регулировании в условиях рыночной экономики: историко-правовой аспект	311
<i>Сарсенов М.А., Сарсенов И.А.</i> Актуальные проблемы легализации денежных средств: анализ проблемы и пути решения	314
<i>Темералеева С.Б., Дождева Е.Е.</i> Финансовая грамотность как основа экономической безопасности	317
<i>Терентьев А.С., Сарсенов И.А.</i> Гражданско-правовое регулирование деятельности спортсменов: анализ проблемы и пути решения	320
<i>Хакимова А.Р.</i> Проблемы экономической безопасности в правовых исследованиях.....	323
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	
<i>Кольцова О.С., Палькина Ю.Р.</i> Требования к риск-ориентированному подходу в документах по стандартизации для предприятий оборонно-промышленного комплекса	327
<i>Кутруев О.А.</i> Актуальные вопросы правоприменительной практики в определении действительной стоимости доли участника ООО.....	331
<i>Лилимберг С.И., Бусыгин В.В.</i> Проблемы управления персоналом на предприятиях малого бизнеса	334
<i>Мишулина О.В.</i> Оценка власти, влияния и лидерства на предприятии....	339

<i>Мишулина О.В., Горелова Н.С.</i> Факторы повышения эффективности производства зерна.....	345
<i>Пенкина Н.В., Масленникова А.А.</i> Перспективы развития экологического туризма на особо охраняемых природных территориях (на примере эколого-просветительского визит-центра «Хуторок» г. Нижневартовска).....	353
<i>Шайдуллин Р.М.</i> Актуальные проблемы договора поставки в гражданском праве: методологические аспекты	357

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЛОГИСТИКА

<i>Анучина Т.Ю., Панина Г.В.</i> Эффективность применения методов управления персоналом в организации	360
<i>Баранова Н.А.</i> Оценка коммерческой деятельности организации ..	365
<i>Беликова С.В., Шеремет Е.А.</i> Планирование финансовых результатов торговой организации: проблемы и возможности оптимизации	371
<i>Грушенко Б.В., Касаткина Э.Ф.</i> Метрологическое обеспечение производства	376
<i>Павлухина А.В., Касаткина Э.Ф.</i> Анализ продукции, не соответствующей установленным требованиям.....	380
<i>Панаев А.В., Гильманова Г.Э.</i> Взаимодействие заинтересованных сторон в кадастровых проектах.....	384
<i>Плешкова М.О., Сизова В.В.</i> Имидж организации как предмет научного анализа: обзор зарубежных исследований.....	388
<i>Тиммерман М.А.</i> Методы формирования и управления имиджем организации	391

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Малыженков П.В., Маси М.</i> Проблемы применения технологий индустрии 4.0 на транспорте для реализации концепции устойчивого развития.....	394
<i>Михейкин К.В.</i> Состояние рынка газомоторного топлива в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.....	397
<i>Соловьева И.П., Ломцов Н.Д.</i> Роль системного подхода в материально-техническом обеспечении предприятия	404
<i>Феоктистова А.А., Силин Н.И., Тарабукин В.Г.</i> Формирование замкнутой цепи поставок на рынке мобильных устройств	408

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Анфимова Виктория Олеговна

аспирант

УВО «Университет управления «ТИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

СТРОИТЕЛЬНЫЙ ПОДРЯД КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ (ОСНОВНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ ИЗУЧЕНИЯ)

Аннотация: в статье рассматриваются основные процедуры изучения строительного подряда в междисциплинарном взаимодействии экономической и юридической наук. Такое совместное изучение позволит совершенствовать область отечественного законодательства в сфере регулирования правовых отношений строительной деятельности. Предметное изучение предполагает формулирование основных процедур для планирования эффективного подхода исследований.

Ключевые слова: строительный подряд, процедуры изучения, законодательство, экономическая эффективность.

Развитие строительной отрасли в России на сегодняшний день сталкивается с рядом проблем экономико-правового характера. Взаимный интерес экономической и юридической наук в совместном исследовании существующих проблем связан с вопросами экономической эффективности данной деятельности, возникновением правовых рисков в договорном правовом регулировании [4, с. 42–54; 5, с. 208–212] соблюдением и защитой прав граждан и юридических лиц, участвующих в заключении договоров строительного подряда.

Проблема правового регулирования споров, возникающих в сфере строительного подряда, требует всестороннего и детального изучения через призму положений научной доктрины и современного законодательного регулирования гражданских и иных правоотношений. В настоящее время многие аспекты не получили своего надлежащего законодательного процессуального урегулирования.

Программа социального правового исследования – это письменный познавательный документ, который подготавливается и систематизируется определенным коллективом авторов-исследователей и выражается с помощью структурированной системы, включающей себя перечень последовательных методологических, теоретических, организационно-технических процедур [7, с. 322–325]. Соответствующие процедуры признаются необходимым и обязательным элементом для изучения процессов, направленных на формирование реальных действий права, его воплощения в конкретных общественных правоотношениях, а также для познания

предмета и достижения необходимого результата путем поставленной цели.

В социальном правовом исследовании выделяют следующие пять пространенных процедур: 1) составление программы исследования; 2) сбор эмпирической информации; 3) обработка и обобщение данных; 4) научный анализ и объяснение данных; 5) изложение итогов исследования.

В основу процедуры социальных правовых исследований при рассмотрении споров, возникающих в сфере строительного подряда, легли методические рекомендации по составлению договоров подряда на строительство в Российской Федерации, утвержденные Межведомственной комиссией по подрядным торгам при Госстрое Российской Федерации, протоколом от 05.10.1999 №12. Рекомендации подготавливались и систематизировались определенным кругом, в данном случае аналитическим центром «Концеп», Центральным научно-исследовательским институтом экономики и управления в строительстве (ЦНИИЭУС) Госстроя России и Российской ассоциацией организаторов подрядных торгов и стоимостного инжиниринга (РАТСИ).

При разработке методических рекомендаций на начальной стадии подготавливались формы исследования рассмотрения споров, возникающих в сфере строительного подряда, собирались унифицированные данные опыта осуществления преддоговорной работы, учитывались разработки в области изменений условий договора, в частности, стоимости предмета договора. Данные положения и легли в основу составления программы исследования, которая выступает первой ступенью социального правового исследования и характеризуется как стадия получения информации.

Вторая процедура социального правового исследования заключается в поиске, собирании и анализе первичной информации, по словам социологов, она подлежит обширному полевому обследованию. В такую процедуру включаются различные методы: общенаучные (системный, анализ и синтез), научно-научные (сравнительно-правовой, формально-юридический, метод правового толкования) [3, с. 431–434].

На второй стадии необходимо решить две основные задачи: 1) обеспечить сбор информации в количестве, которая предусмотрена программой, с использованием различных форм исследования; 2) собрать и проработать материал, то есть выявить необходимую «качественную» информацию, которая в полной мере бы отражала исследуемый объект, соответствовала реальной действительности.

В рекомендациях вторая стадия характеризуется поиском, сбором и проработкой первичной документацией строительного подряда, нормативных документов, которые регламентируют процесс составления и заключения договора подряда на строительство, в том числе включая «Руководство по составлению договора подряда на строительство в Российской Федерации», разработанное и одобренное коллегией Минстроя России в 1992 году, постановление Правительства Российской Федерации от 14.08.1993 №812 «Об утверждении Основных положений порядка заключения и исполнения государственных контрактов (договоров подряда) на строительство объектов для федеральных государственных нужд в

Российской Федерации», а также изучение и проработка законодательной базы, а именно Гражданский кодекс Российской Федерации и Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Следующая процедура социального правового исследования подразумевает под собой обработку, обобщение полученных данных в процессе полевого обследования. Поскольку такая информация может носить обширный, колоссальный объем, поэтому третья процедура зачастую осуществляется при помощи многоступенчатого анализа для установления достаточно высоких эффективных показателей.

При исследовании большого количества информации, первичной документации, а также законодательной базы при составлении рекомендаций учитывались и прорабатывались действующие положения российского законодательства, ГОСТ, а также правила и нормы в строительной сфере, позволяющие прийти к созданию единого унифицированного документа.

Сведения, полученные в ходе статистического анализа первичной информации, подлежат необходимому объяснению и толкованию. Общественные отношения, которые установились в ходе такого анализа, в чистом виде самостоятельно ничего не могут доказывать, поскольку содержат в себе не только реальные, но и мнимые связи. Для того, чтобы выявить действительные связи, необходимо их объяснить с позиции общей теории права или другой юридической науки. В связи с чем, одной из важной стадии социального правового исследования выступает четвертая процедура – научный анализ и объяснение данных.

Данные, полученные при разработке рекомендаций, непосредственно соотносятся с отношениями, полученными при исследовании норм гражданского права, гражданского процессуального права, арбитражного процессуального права. Такие отношения в первую очередь обеспечивают договорные общественные отношения при выполнении различных работ и оказании услуг в сфере инвестиционно-строительной деятельности. Сюда включаются проектные и изыскательные работы, строительно-монтажные и пуско-наладочные работы, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, комплексные работы по проектированию, строительству и вводу в эксплуатацию производственных мощностей и объектов (строительство «под ключ»), а также консультационные услуги [1].

Последняя стадия характеризуется тем, что результаты теоретического и практического анализа данных социального правового исследования выражаются в форме научной работы, отчета или акта с целью доведения итогового результата до определенного круга людей для дальнейшего применения в своей деятельности.

Конечным итогом теоретического и практического анализа сведений, полученных при социально правовом исследовании рассмотрения споров, возникающих в сфере строительного подряда, выступает документ, то есть методические рекомендации по составлению договоров подряда на строительство в Российской Федерации.

Соответствующий документ выступает методическим пособием по разработке, составлению и применению на практике договора подряда

(контракта) на строительство объектов, рассматривает различные виды договоров подряда, помогает по вопросу правового регулирования, а также разграничивает общие и особые условия договора [2].

Подводя итог, важно отметить, что государство, взяв на себя ответственность за надлежащее социально-правовое обеспечение строительной отрасли [6, с. 82–90] должно способствовать совершенствованию законодательства, осуществлять надлежащий контроль за соблюдением условий договорных правоотношений в рассматриваемой сфере.

Список литературы

1. Методические рекомендации по составлению договоров подряда на строительство в Российской Федерации, утвержденные Межведомственной комиссией по подрядным торгам при Госстрое Российской Федерации, протокол от 05.10.1999 №12 // СПС «Гарант».

2. Письмо Минстроя Российской Федерации от 10.06.1992 № БФ-558/15 «О руководстве по составлению договоров подряда на строительство в Российской Федерации» // СПС «Консультант Плюс».

3. Сайфуллин А.И. Теоретико-методологические аспекты изучения справедливости и законности / А.И. Сайфуллин // Основные тенденции развития современного права: проблемы теории и практики: материалы VII Национальной научно-практической конференции (Казань, 16 февраля 2023 года) / под ред. Р.Ф. Степаненко, А.Б. Мезяева, С.Н. Тагаевой, С.М. Аламовой. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2023. – С. 434. EDN DCQZVY

4. Степаненко Р. Ф. Кумулятивный интерес правовой и экономической наук в междисциплинарных исследованиях современных социальных проблем / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. – 2021. – №5. – С. 54.

5. Степаненко Р.Ф. Риски договорного правового регулирования: современные проблемы общей теории права / Р.Ф. Степаненко, Л.Т. Бакулина // Наука и образование: проблемы и перспективы: материалы Ежегодной научно-практической конференции с международным участием (Казань, 7 декабря 2018 года) / под ред. Н.М. Прусс, А.А. Аюпова. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2018. – С. 212. EDN GDLLPK

6. Степаненко Р.Ф. Экономико-правовое содержание социальной функции государства: вопросы общей теории права / Р.Ф. Степаненко, А.В. Солдатова // Вестник Университета управления «ТИСБИ». – 2022. – №4. – С. 90. EDN HFJHGR

7. Сырых В.М. Социология права: учебник / В.М. Сырых. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Юстицинформ, 2012. – С. 325. EDN RBBNQV

Вагизова Динара Талгатовна

аспирант

УВО «Университет управления «ТИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ КАК ЭТИКО-ПРАВОВАЯ КАТЕГОРИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ПРАВОВЕДЕНИЯ

Аннотация: в статье исследуются категории «злоупотребление правом» и «добросовестность» с правовой и моральной точек зрения, в целях их соотнесения, правомерной квалификации. Выявлены особенности подходов при рассмотрении добросовестности как критерия, предопределяющего злоупотребление правом. Рассматривая позиции философов, учёных-правоведов делается разумное умозаключение о недостаточной изученности и понимании природы таких оценочных категорий, которое приводит к необоснованным выводам судов, не отвечающим ни целям гражданского оборота, ни целям правосудия.

Ключевые слова: добросовестность, злоупотребление правом, принципы, мораль, этические категории, правовая квалификация.

Злоупотребление правом направлено на удовлетворение сугубо личных интересов, не приводит к достижению общественно значимого результата. Квалификация такого поведения вызывает определённые затруднения, связанные с отсутствием законодательного закрепления понятия «злоупотребление правом», невозможностью выявления признаков, однозначно его определяющих, формулирования единого правила квалификации. Применение норм, касающихся злоупотребления правом, их трактовка и оценка возложена на суды, которые руководствуются своим усмотрением.

Важное значение при этом оказывают правовые принципы, существование которых обусловлено рядом причин, среди которых отставание развития законодательства от быстро меняющихся общественных отношений; необходимость установления предполагаемых и действительно сложившихся взаимоотношений между сторонами, которые не нашли соответствующего воплощения в обязательствах. Судам приходится опираться на существующие правовые принципы, толкуя их по своему внутреннему убеждению и усмотрению, наполняя их тем смыслом, которое способно заполнить правовые пробелы и разрешить коллизии.

В первую очередь обращает на себя внимание, установленная в первой статье Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ), обязанность участников гражданских правоотношений действовать добросовестно. Предполагается в таком случае рассматривать «добросовестность» как один из принципов гражданского права.

Однако, помимо упоминания в ст. 1 ГК РФ, указание на добросовестность приводится в ст. 10, раскрывающий пределы осуществления гражданских прав и устанавливающий недопустимость злоупотребления правом.

В связи с тем, что оба понятия и «добросовестность», и «злоупотребление правом» носят абстрактный характер, при изучении их правовой природы возникают сложности. Не отрицая их взаимосвязь, вопрос их соотношения требует дополнительного изучения.

Методология исследования включает всеобщие методы, общеправовые, общенаучные, применяется междисциплинарный синтез, методы диалектической логики, системно-структурный, формально-логического толкования.

Соотносятся ли данные категории как общее и частное, являются ли они противоположными и взаимоисключающими друг друга или одна из них является частью другой? Отечественные учёные-правоведы в едином мнении также не сходятся.

Ю.Б. Фогельсон отождествляет данные понятия [15, с. 103].

А.В. Волков придерживается взгляда, что «принцип добросовестности регулирует не только случаи злоупотребления правом, но и ситуации, где оно отсутствует, либо, когда ст. 10 ГК РФ своим содержанием не справляется с возникшим казусом» [5, с. 49]. То есть злоупотребление рассматривается как один из вариантов проявления недобросовестности.

Е.Е. Богданова, изучая данную проблематику, выделяет такие термины как «неизвинительная» и «извинительная» недобросовестность. Для первого понятия присуща особо злостная недобросовестность, когда имеет место быть правонарушение, при котором применяются меры гражданско-правовой ответственности. К извинительной недобросовестности автор отводит такое поведение, которое не представляет для общества особой злостности, оно не рассматривается как злоупотребление правом, и применение мер гражданско-правовой ответственности не влечёт [1, с. 14].

Такая точка зрения, рассматривающая недобросовестность как форму злоупотребления правом, наиболее близка и представителям судебной власти.

Суды, оценивая злоупотребление правом как общее явление, а недобросовестность как частное, стремились восполнить имеющийся в гражданском законодательстве пробел, который ранее не содержал закреплённого принципа добросовестности и запрета на злоупотребление правом. Лишь в 2013 году после внесённых нововведений в ГК РФ, добросовестность нашла своё отражение в нормах гражданского законодательства. Однако термин раскрыт не был.

В целом добросовестность рассматривается как базовый принцип и ориентир поведения участников правоотношения, обеспечивающийся законодательным запретом на недобросовестное поведение [4].

Помимо этого Е.Е. Богданова обращает внимание, что добросовестность уместно трактовать как «сложившуюся в обществе и признанную законом, обычаем, судебной практикой систему представлений о нравственности поведения сторон договора», которую следует оценивать на основе противопоставления категорий добра и зла. Поведение, соответствующее представлению о добре, следует считать добросовестным, а отражающее представление о зле – недобросовестным» [1, с. 11].

Необходимым представляется рассмотрение понятия «добросовестность» с морально-нравственной стороны, как философскую категорию.

Учитывая лексико-семантический разбор слова «добросовестность», разумно проанализировать отдельно понятия «добро» и «совесть».

В Античности, например, Платон рассматривал добро как идею в царстве абсолютных сущностей. Аристотель указывал на врождённую способность людей выбрать истинное благо. В Средневековье представители религиозной мысли Августин, Фома Аквинский утверждали, что живым воплощением добра является Бог. Подобной позиции среди русских мыслителей придерживались Н.А. Бердяев, В.С. Соловьев и др. В XVII–XVIII в. добро соотносилась с понятием истины, с точки зрения Р. Декарта [11, с. 214], или как истина разума, по мнению В. Лейбница [11, с. 293].

И. Кант в рамках абсолютистского подхода говорил об автономном обосновании морали [12, с. 214], Гегель рассматривал добро как абсолютную конечную цель мира [6, с. 172].

Другие философские направления также выдвигали своё представление о добре. Представители гедонистического течения рассматривали добро исходя из наслаждения, эвдемонистическое учение – из счастья. Реалистивисты представляли добро как нечто произвольное, независящее от объективных законов, интуитивисты вовсе отрицали возможность существования добра. Согласно неопозитивистской концепции, добро есть эмоции человека, в экзистенциалистском понимании добро зависит от личного замысла человека [3, с. 27].

Совесть также входит в систему философских понятий. Демокрит, в то время, когда ещё не было понятия совесть, указывал: «Учись гораздо более стыдиться самого себя, чем других». В философии возникновение совести связывают с её закреплением в социальных установках, с точки зрения эволюционизма, или рассматривается как природное свойство человека, по мнению интуитивистов. И та и другая позиция имеют право на существование, представляются логичными, обоснованными и не взаимоисключающими. Её можно рассматривать как высшую форму способности личности к моральному самоконтролю, сторону её самосознания [2, с. 46].

К рассмотрению добросовестности через призму философских, морально-нравственных категорий некоторые относятся довольно скептически, в связи с отсутствием легализации, возможности правового регулирования и правоприменения. Высказывается мнение о безразличности и бесцветности, отсутствии нравственных элементов в понятии добросовестность [10, с. 126]. Однако есть основания не соглашаться с таким мнением, поскольку многоаспектность понятия добросовестности вытекает при детальном его исследовании с философской и правовой позиций. Добросовестность является оценочным понятием, в то же время основным началом гражданском законодательства, предел осуществления гражданских прав, правовой обязанностью, а также механизмом противодействия нечестности [7, с. 494].

Справедливым представляется позиция о том, что обращение к духовной и социальной составляющим общественных отношений является актуальным в связи с нивелированием ценностно-мировоззренческого основания, являющегося фундаментом миропорядка в его идеальном и структурированном состоянии [13, с. 70].

Вопрос о соотношении права и морали в современном правосознании до сих пор находится на стадии, как минимум, игнорирования

существующих между ними связей. Мораль зачастую видится как иллюзия. Как верно отмечает Ф.И. Хамидуллина: «Логика юридического рассуждения допускает признание моральности чего бы то ни было лишь постольку, поскольку соответствующие критерии формально выражены и закреплены в законе, а сама оценка моральности совпадает с интересами государственной власти либо так или иначе вписывается в рамки запретительных мер и дополнительных ограничений, устанавливаемых нормами права» [16, с. 9].

Необходимо отметить, что в немецкой юриспруденции исследуемый принцип рассматривается как этико-правовой. Общая норма о злоупотреблении правами отсутствует, однако в Гражданском уложении Германии есть норма, которая гласит: «Лицо, которое умышленно причинит другому лицу вред способом, не противоречащим добрым нравам, обязано возместить причинённый вред». В правовой доктрине среди немецких учёных под поведением, противоречащим добрым нравам понимается поведение, которое противоречит принятым в обществе представлениям о правильном поведении, учитывается правосознание народа, господствующая и социальная мораль. А для признания поведения как злоупотребление устанавливается понимание и осознание аморальности совершенного действия и предвидение наступления негативных последствий [9, с. 34].

Межотраслевое исследование российского права демонстрирует наличие понятия злоупотребление правом во многих отраслях права, включая уголовное, трудовое, семейное и т. д., фактическое закрепление находит в нормах Конституции РФ, в то время как добросовестность упоминается преимущественно в рамках гражданского права.

Междисциплинарное исследование понятий злоупотребление правом и добросовестность, которое включало в себя анализ с правовой и философской точек зрения, закономерно приводит к выводу о необходимости рассмотрения добросовестности как одного из критериев, определяющих нарушение злоупотребления правом. Предполагается, что злоупотребление по отношению к добросовестности выступает как более общее понятие. Вместе с тем недопустимо говорить о том, что недобросовестное поведение априори выступает видом злоупотребления. При квалификации стоит учитывать также принцип баланса прав и интересов, соблюдение правовой цели. Российское правопонимание всё же ориентируется не на необходимость изучения правовых механизмов исходя из общесоциального и общечеловеческого предназначения [14, с. 7]. Судам, на которые возложена обязанность по оценке поведения, стоит принимать во внимание не только исключительно правовые конструкции, но и морально-нравственные критерии.

Список литературы

1. Богданова Е.Е. Добросовестность участников договорных отношений и проблемы защиты их субъективных гражданских прав: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: специальность: 12.00.03 «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право» / Е.Е. Богданова. – М., 2010. – 63 с. – EDN QHCQKN
2. Васильева Т.В. Афинская школа философии. Философский язык Платона и Аристотеля / Т.В. Васильева. – М.: Наука, 1985. – 226 с.

3. Вердиян Г.В. Теория добросовестности как философская и социальная категория / Г.В. Вердиян // Финансы: теория и практика. – 2011. – №5. – С. 23–28 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-dobrosovestnosti-kak-filosofskaya-i-sotsialnaya-kategoriya> (дата обращения: 11.11.2023). – EDN OWCPYH
4. Витрянский В.В. Реформа российского гражданского законодательства: промежуточные итоги / В.В. Витрянский. – М.: Статут, 2018. – 431 с.
5. Волков А.В. Соотношение принципа добросовестности и принципа недопустимости злоупотребления правом в современном гражданском праве/ А.В. Волков // Вестник Волгоградского гос. ун-та. Сер. 5. Юриспруденция. – 2013. – №3 (20). – С. 44–50.
6. Гегель Г. Философия права / под ред. Д.А. Керимова, В.С. Нерсисянца. – М.: Мысль, 1990. – 172 с.
7. Голубцов В.Г. Субъективная добросовестность в структуре общего понятия добросовестности / В.Г. Голубцов // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2019. – №45. – С. 490–518. DOI 10.17072/1995-4190-2019-45-490-518. EDN SICGBO
8. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.11.2008 №127 «Обзор практики применения арбитражными судами статьи 10 Гражданского кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83961/ (дата обращения: 14.11.2021).
9. Марченко А.Н. Принцип добросовестности как критерий, позволяющий выявить злоупотребление процессуальным правом в гражданском судопроизводстве / А.Н. Марченко // Мировой судья. – 2019. – №6. – С. 32–36. – EDN LELCAU
10. Петражицкий Л.И. Права добросовестного владельца на доходы с точек зрения догмы и политики гражданского права / Л.И. Петражицкий. – М.: Статут, 2002. – 248 с.
11. Реале Д. Западная философия от истоков до наших дней / Д. Реале, Д. Антисери. – В 4 т. Т. 3. – СПб.: Петрополис, 1997. – 412 с.
12. Словарь философских терминов / под ред. В.Г. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 608 с
13. Степаненко Р.Ф. Духовно-нравственные основы правопорядка (философско-правовые и юридические аспекты) / Р.Ф. Степаненко, Г.Н. Степаненко, И.В. Левкин // Право и государство: теория и практика. – 2023. – №6 (222). – С. 70–73. http://doi.org/10.47643/1815-1337_2023_6_7
14. Степаненко Р.Ф. Проблема эффективности права: компаративистский контент / Р.Ф. Степаненко // Основные тенденции развития современного права: проблемы теории и практики: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием) (Казань, 6–7 февраля 2020 года) / под ред. Р.Ф. Степаненко, С.Н. Тагаевой. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2020. – С. 3–9. – EDN JQFGXG.
15. Фогельсон Ю.Б. Принцип добросовестности в российской судебной практике / Ю.Б. Фогельсон // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. – 2017. – №9. – С. 103–116. – EDN ZFOWPX
16. Хамидуллина Ф.И. Нравственные основания гражданского права: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.03 / Хамидуллина Фаида Ильдаровна; [Место защиты: Казан. (Приволж.) федер. ун-т]. – Казань, 2019. – 59 с. EDN LLPOKL

Волоцков Алексей Анатольевич

доцент

Волгоградский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный университет»

г. Волгоград, Волгоградская область

депутат

Государственной Думы Федерального Собрания РФ

РЕАЛИЗАЦИЯ ЦЕЛЕВЫХ ОРИЕНТИРОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РФ

***Аннотация:** на современном этапе развития российской экономики происходит модернизация различных инструментов и механизмов стратегического развития. Данный процесс связан с разработкой и реализацией национальных проектов, а также с достижением целевых показателей и ориентиров. В связи с этим целью работы является анализ целевых ориентиров стратегического развития регионов России в рамках реализации национальных проектов.*

***Ключевые слова:** стратегическое развитие, национальные проекты, зарубежный опыт реализации национальных проектов, экономика региона.*

Национальные проекты (НП) играют важную роль для социально-экономического развития национальной экономики и направлены на развитие приоритетных отраслей экономики. Посредством реализации определенных в них целей каждый такой сектор может быть выведена на принципиально новый уровень [1].

Рассматривая Российскую Федерацию, можно отметить, что национальные проекты – это комплекс программ, направленных на развитие экономики, промышленности и социальной политики государства и включающий направления – «Человеческий капитал», «Комфортная среда для жизни» и «Экономический рост». Их создание, как и формирование структуры нацпроектов произошло в 2018 году путем голосования парламентариев и последующим подписанием Указа от 7 мая 2018 года В.В. Путиным [2].

Выполнение утвержденных тогда нацпроектов рассчитано на период со второй половины 2018 года по 2024 год. Оценка заявленных источников финансирования по критерию их относимости к бюджету приведена на рисунке 1.

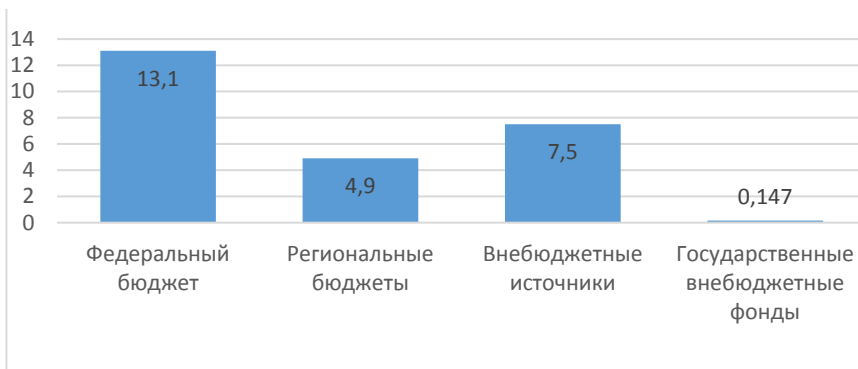


Рис. 1. Источники финансирования национальных проектов 2018–2024 гг., трлн руб. (сост. авт.)

Однако показатели финансирования, как и сроки реализации, были скорректированы в июле 2020 года ввиду пандемии коронавируса, которая резко изменила условия социально-экономического развития регионов и поставила перед органами государственной власти первоочередные задачи, связанные с последствием этой пандемии. В частности, только на период 2021–2023 гг. в рамках национального плана развития закладывалась сумма в 39 трлн руб. При этом продолжительность выполнения национальных проектов была увеличена, т.е. теперь их полноценное завершение датируется 2030 годом. Рост временного фактора повлек за собой обновления целевых показателей некоторых нацпроектов и потенциальное включение в план развития иных, позже утверждаемых программ.

Стоит также отметить, что ранее была предпринята попытка реализации похожих идей совершенствования государства, а именно в 2006–2010 гг. проводилась работа по выполнению четырех приоритетных национальных проектов: «Здоровье», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», «Образование» и «Развитие агропромышленного комплекса (АПК)». Однако достичь результатов в поставленные сроки не удалось, что повлекло за собой неоднократное продление и коррекцию целевых индикаторов.

Из утвержденных в 2018 году национальных проектов для проводимого исследования особый интерес представляет «Цифровая экономика», т.к. именно за счет внедрения новых технологий можно ускорить процесс реализации остальных [3]. Нацпроект ориентирован на улучшение жизни граждан за счет повышения качества товаров и услуг, производимых с помощью современных цифровых технологий, и на повышение человеческих возможностей во взаимодействии с любым объемом информации.

Паспорт данной программы был утвержден 24 декабря 2018 года. В следствие изменения состава Правительства Российской Федерации в 2020 году национальная программа «Цифровая экономика» сегодня курируется нынешним Заместителем Председателя Правительства РФ Д.Н. Чернышенко и находится под руководством М.И. Шадаева, занимающего в настоящем времени пост Министра цифрового развития,

связи и массовых коммуникаций РФ. Ранее упомянутые обновления проектов коснулись и рассматриваемого: число федеральных проектов (ФП), выполняемых в рамках НП «Цифровая экономика», в 2021 году увеличилось на три (рис. 2).

Надо отметить, что зарубежные страны уже давно реализуют целевые проекты развития национальных экономик. И здесь следует отметить опыт европейских стран и Китая.

Одним из успешных проектов в Германии является программа развития энергетического сектора «Энергетическая перспектива». Цель проекта – переход страны от использования ядерной энергии к возобновляемым источникам энергии. В результате были построены ветряные фермы, солнечные электростанции и прочие объекты возобновляемой энергии. Благодаря этому началось последовательное снижение выбросов углерода и зависимости от нестабильных ресурсов. На основе вышесказанного можно сделать следующие выводы: внедрение новых и экологически чистых технологий может снизить негативное воздействие на окружающую среду и обеспечить стабильное энергетическое будущее страны.



Рис. 2. Состав федеральных проектов в рамках нацпроекта «Цифровая экономика» (сост. авт.)

Финляндия известна своей высокой системой образования, которая обновляется на принципах равенства, качества и доступности. Цель государственной программы – развитие образования в Финляндии, стремление к постоянному улучшению качества образования, повышение уровня профессиональной подготовки учителей и обеспечение доступности образования для всех граждан.

В странах Скандинавии, таких как Швеция, Дания и Норвегия, имеется развитая система социального обеспечения, которая предоставляет своим гражданам широкий спектр социальных услуг, к ним относятся: здравоохранение, образование, пенсии и пособия по безработице. Проекты направлены на социальную защиту населения, обеспечение социальной справедливости и улучшение качества жизни.

В Китае осуществлен национальный проект «Один пояс, один путь», который направлен на создание сети торговых и инфраструктурных связей между Китаем и странами Евразии, включая: Европу, Южную Азию, Ближний Восток и Африку. Данный проект предполагает инвестиции в различные инфраструктурные объекты. Например, железные дороги, порты и энергетические проекты, с целью ускорения развития экономики и повышения доступности торговых путей. Можно сделать вывод, что развитие и активное взаимодействие с другими государствами могут привести к значительному развитию экономики и потенциалу страны в целом.

Рассмотрев зарубежный опыт реализации национальных проектов, хотелось бы отметить, что все проекты демонстрируют разнообразные подходы и стратегии, применяемые в странах в зависимости от их социально-экономического уровня и специфики культуры. Они имеют разные цели и осуществляются в различных областях, но их общая цель – улучшение жизни граждан и развитие экономики страны. Кроме того, зарубежный опыт реализации национальных проектов показывает, что правильная стратегия и активное внедрение новых технологий, привлечение инвестиций и налаживание экономических связей между странами могут значительно повлиять на развитие экономики.

В настоящий момент активно ведутся обсуждения продления проектов до 2030 года. Многие показали положительное влияние на развитие экономических и социальных процессов в российском обществе. Поэтому учет опыта реализации аналогичных проектов в зарубежных странах позволит придать этим процессам дополнительный импульс.

Список литературы

1. Волоцков А.А. Национальные проекты как реализация целевых ориентиров стратегического развития регионов России / А.А. Волоцков // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2023. – №4 (76).
2. Национальные проекты России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--80aarpemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/projects>
3. Паспорт национальной программы «Цифровая экономика РФ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/72190282/>

Гайнуллин Ринат Ильдарович

аспирант

УВО «Университет управления «ТИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО ВОСПИТАНИЯ В ИССЛЕДОВАНИЯХ ЮРИДИЧЕСКОЙ НАУКИ

***Аннотация:** Конституция РФ провозгласила нашу страну демократическим правовым государством, что в свою очередь предполагает разработку эффективного механизма правового регулирования, также предполагается высокий уровень правосознания граждан. Именно формирование достойного уровня правосознания ставится в качестве цели правового воспитания.*

***Ключевые слова:** государство, право, воспитание, политика, особенности, поколение.*

В процессе анализа правового воспитания как деятельности, направленной на развитие правовой личности, важно учитывать в правовоспитательном процессе все составляющие правовой реальности, а не только законодательство. Последнее в данном случае выступает лишь как средство выражения воли государства. Однако, поскольку оно не всегда является правовым, оно не только отражает не только цели и содержание юридического образования, но и определяет его задачи и ориентиры в отношении удовлетворения личных и общественных интересов.

Метод коммуникации является наиболее перспективным подходом в процессе получения юридического образования. Этот метод учитывает особенности взаимодействия объектов согласно их правовому статусу, как в процессе получения юридического образования, так и в контексте достижения его целей. Хотя юридическое образование обычно пример вертикальной правовой коммуникации, где передаются знания, нормы и правовые ценности от отправителя к получателю, эффективность правового взаимодействия показывает, что учитывается содержание национальной правовой традиции (даже если оно мифологическое), которое личность воспринимает в процессе освоения юридического опыта как фактор правовой социализации и формирования активной гражданской позиции. Понимание аргументов получателем связано с официальным авторитетом отправителя [1].

В России традиционно преобладала статистическая концепция правового позитивизма, которая сосредоточена на трактовке права как системы ограничений, состоящей из формально определенных правил поведения, установленных или санкционированных государством [5]. При этом особое внимание уделяется цели и процессу правового воспитания, который направлен на овладение правилами поведения, закрепленными в законе и преобразуемыми в правовые акты (соблюдение законов). Соблюдение правил, установленных на основе мнения большинства граждан, обеспечивает поддержание правопорядка и преобладание закона [4].

Однако в современных условиях такой подход уже не оправдывает себя. В настоящее время, роль правовой передачи в развитии российской юридической практики становится все более значимой. Конституция Российской Федерации, несмотря на то, что она не соответствует национальной правовой традиции, признается высшей ценностью «прав и свобод человека» (статья 2). Это проявляется в резком увеличении числа обращений российских граждан в Европейский суд по правам человека. В связи с этим, необходимо принимать во внимание как объективную, так и субъективную стороны данных явлений, а также принимать более широкий подход к пониманию права и юридического образования.

Антропология современной науки и практики акцентирует внимание на человеческой личности в качестве субъекта правового развития. Юридическое образование играет важную роль в этом процессе, предоставляя не только знания, ценности и правила, необходимые для юридического общения, но и формируя установки для осуществления действий, способствующих достижению наилучшего сосуществования без конфликтов. Одной из целей юридического образования является развитие ответственной юридической личности и осознание ею своей роли в юридической практике в качестве субъекта, обладающего способностью не только понимать правила и законы, но и применять их для достижения гармоничной совместной жизни. не только воссоздавать социально-правовой опыт, но и разрабатывать новые правовые нормы для личного использования.

Помимо правовой составляющей образования, педагогика также оказывает значительное влияние на его эффективность. Однако рассмотрение коммуникации как интегрированного понятия позволяет не рассматривать эти компоненты по отдельности, а воспринимать их как процесс, направленный на формирование правосубъектности. Интеграция различных типов правовой коммуникации, таких как вертикальная и горизонтальная, а также принципов патриархата и гуманизма в процессе юридического образования способствует формированию у человека последовательного настроя на соответствие установленным требованиям и одновременно получение важных преимуществ.

Которая препятствует быстрому внедрению новых подходов и принципов в образовательный процесс. Эта инерция связана с традиционным представлением о том, каким должно быть юридическое образование, и сопротивлением изменениям со стороны учебных заведений, преподавателей и студентов. Однако, для того чтобы преодолеть эту сложность и успешно реализовать новую методологическую модель, необходимо уделить особое внимание обучению и информационной поддержке, а также проводить обширное обучение и просвещение всех участников образовательного процесса о преимуществах и необходимости внедрения новых подходов и принципов. социальное сообщество стремится сохранить непрерывность с правовыми традициями. В России особое внимание уделяется формированию и развитию правосознания, основанного на консенсусе, патриархате и статистике. Эти принципы передаются через социально-правовой опыт молодому поколению и считаются неотъемлемыми условиями для обеспечения гармоничного сосуществования в стране.

В рамках коммуникативного контекста, процесс правового воспитания включает несколько компонентов, которые взаимосвязаны друг с

другом и образуют единое целое. 1. Определение ценности (развитие положительного отношения к праву, основанное на понимании его важности для индивида, общества и государства). 2. Регулирование и защита (формирование отношения к законным действиям, включая соблюдение активных обязательств и правовых запретов, как условие обеспечения и поддержания правопорядка и верховенства закона). 3. Информация и коммуникация (основной упор делается на информационном обмене и взаимодействии в правовой сфере, включая объективное и субъективное понимание закона, усвоение правовых ценностей, принципов и норм, а также их взаимосвязи и условий, особенно в процессе правового взаимодействия). 4. Функция (Задача заключается в том, чтобы внушить людям необходимость соблюдения правовых норм, которые организуют и контролируют человеческую деятельность). Важно, чтобы каждый верил в то, что эти нормы отражают его собственные и общественные интересы, и каждый человек имеет возможность их соблюдать не только государством, но и самостоятельно. Следовательно, тип правосознания и существующая педагогическая доктрина также играют важную роль в формировании правового образования [2]. Только совмещение этих элементов может способствовать полноценному развитию правосубъектности, которая может успешно участвовать в правовой коммуникации в качестве получателя и реципиента. Правовое образование не только является целенаправленным, но и основывается на общественных и государственных усилиях, а также на методологических принципах, соответствующих современному уровню развития гуманитарных знаний [3].

Список литературы

1. Сайфуллин А.И. Факторы деформации правового сознания в эпоху цифровизации / А.И. Сайфуллин // Наука, образование: современные цифровые технологии формирования экосреды инновационного развития региона в условиях системных преобразований: материалы национальной научно-практической конференции (Казань, 2 декабря 2022 года) / под ред. А.Н. Грязнова, А.М. Найда. В 2 ч. Ч. 2. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2022. – С. 117–120. – EDN DMOFXW.
2. Степаненко Р.Ф. Концепция правовой образовательной политики о патриотизме в российской юридической науке и образовании (актуальные вопросы) / Р.Ф. Степаненко // Право и права человека в современном мире: тенденции, риски, перспективы развития: материалы Всероссийской научной конференции, посвященной памяти профессора Ф.М. Рудинского (Москва, 23 апреля 2020 года) / Московский городской педагогический университет. – М.: Саратовский источник, 2020. – С. 260–264. – EDN ZDQCU1.
3. Степаненко Р.Ф. Правовая наука о проблемах современного юридического образования / Р.Ф. Степаненко // Общество, государство, личность: модернизация системы взаимоотношений в современных условиях: материалы XVI Всероссийской научно-практической конференции (с международным участием) (Казань, 22 апреля 2016 года) / под общ. ред. Р.Ф. Степаненко, И.Г. Гариной, А.В. Солдатовой. – В 2 ч. Ч. II. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2016. – С. 3–8. – EDN VYCBMJ.
4. Теория государства и права для обучающихся по специальности «Правоохранительная деятельность»: учебник / Р.А. Ромашов, Е.Л. Харьковский, О.С. Батова [и др.]. – 2-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 471 с. – ISBN 978-5-534-17312-3. – EDN LGIJAT.
5. Юн Л.В. Вопросы правопонимания в современной теории права / Л.В. Юн // Татищевские чтения: актуальные проблемы науки и практики: материалы XIV Международной научно-практической конференции (Тольятти, 20–21 апреля 2017 года). – В 4 т. Т. 2. – Тольятти: Волжский университет имени В.Н. Татищева (институт), 2017. – С. 67–71. – EDN YKJWBN.

Гайсина Екатерина Нодаровна
магистрант

Криони Ольга Валерьевна
канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий»
г. Уфа, Республика Башкортостан

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ВЛИЯЮЩИХ НА СРЕДНЕДУШЕВЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

***Аннотация:** в статье рассматривается система показателей, влияющих на среднедушевые денежные доходы населения. Автор определяет ряд различных факторов такие как уровень занятости, инфляция, квалификация, показатели инфраструктурной обеспеченности, а также региональные особенности. Автором была предложена классификация факторов, влияющих на среднедушевые денежные доходы населения, которые были разделены на пять групп по соответствующему признаку.*

***Ключевые слова:** денежные доходы населения, факторы, заработная плата, безработица, социальные факторы, показатели уровня жизни, дифференциация денежных доходов, экономическое развитие.*

Доходы населения – это один из основных факторов, определяющих уровень жизни и благосостояние общества. Они рассматриваются как индикатор экономического развития страны, влияют на потребительский спрос и общее состояние социального сектора. Проблема распределения доходов является одной из центральных в экономике и социальной политике. Достаток населения зависит от многих критериев, некоторые из них играют наиболее значимую роль в формировании дохода. В связи с этим, научные исследования, проведенные в различных странах, подчеркивают важность исследования факторов, влияющих на доходы населения.

Можно утверждать, что классификация факторов влияющих на дифференциацию доходов населения является сложным процессом и не может быть основана только на одном признаке. Исходя из этого, к выявлению факторов нужно подходить системно [2, с. 23].

Так, факторы, влияющие на доходы населения, по содержанию можно классифицировать на:

- экономические;
- социальные;
- политические;
- демографические;
- географические.

Основными и наиболее значимыми факторами являются экономические факторы (экономический потенциал страны и региона, уровень развития производительных сил, экономическая направленность, производительность и эффективность общественного труда, которые определяют долю оплаты труда в конечном продукте и уровень заработной платы,

развитие рыночных отношений, преобразование собственности). Основой экономического неравенства является разнообразие источников дохода, которое выражается в их структурном составе. Каждый элемент структуры доходов зависит от степени сложности труда, различий между квалифицированным и неквалифицированным трудом, отработанным временем, то есть от всего того, что связано со сложностью, интенсивностью и производительностью труда. Таким образом, величина доходов, с экономической стороны, определяется уровнем развития производительных сил и производственных отношений [4, с. 13]. Экономические факторы, оказывающие влияние на доходы общества, могут быть обусловлены состоянием экономики в целом, уровнем инфляции и занятости. К примеру, высокий уровень безработицы зачастую связан с более низкими доходами. Кроме того, инфляция способна значительно воздействовать на доходы населения. Высокая инфляция существенно снижает способность граждан приобретать товары и услуги [1, с. 50].

Статистическими показателями, образующими фактор экономического расслоения доходов населения, являются: валовый региональный продукт, объем бытовых услуг на душу населения, число предприятий и организаций, стоимость основных фондов, число малых предприятий, а также оборот розничной торговли на душу населения и т. п.

Также достаточно важными факторами являются социальные факторы. Существует ряд социальных факторов, которые влияют на уровень доходов населения, такие как: социальный статус, возраст, уровень образования и способностей. Именно они определяют характер экономического поведения человека, уровень его потребностей и вид деятельности.

Социальный статус – важный аспект, влияющий на доходы населения. Социальное положение касается общей социальной позиции человека в обществе. Чем выше социальный статус, тем выше уровень доходов. Это может быть связано с происхождением в высшем слое общества, или с образованием известных родителей. Вместе с тем, социальное положение может меняться, и человек может добиться успеха, независимо от интеллекта, истории семьи и прочих факторов.

Уровень образования является одним из ключевых факторов, влияющих на доходы населения. Чем выше образование у человека, тем выше его шансы получить более высокооплачиваемую работу и, следовательно, получить более высокий ежемесячный доход. Уровень образования населения напрямую связан с экономическим развитием государства и продуктивностью труда ее граждан.

Квалификация и набор навыков – это существенные критерии, оказывающие влияние на доходы населения. Чем выше квалификация работника и больший набор навыков, тем больше вероятность того, что он получит более высокую заработную плату.

Сфера деятельности – еще один фактор, который оказывает влияние на доходы населения. В различных сферах деятельности имеется разный уровень заработной платы. Например, в производстве заработная плата может быть выше, чем в торговле. Кроме того, в некоторых отраслях, заработная плата может зависеть от количества проданных продуктов и услуг.

К статистическим показателям, отражающим уровень формирования и содержания социального фактора, можно отнести: количество граждан, получивших высшее образование, численность занятых, уровень безработицы, численность городских жителей и т. п.

Политические факторы, а именно: политическая ситуация в стране, государственная политика в области доходов, цен и занятости, степень развитости системы социальной защиты, в свою очередь, определяют направленность и интенсивность воздействия других факторов на дифференциацию доходов домохозяйств. Так, государственное регулирование хозяйственной деятельности всех субъектов также определяет изменение уровня дохода населения. Уровень различия в доходах населения может быть сокращен путем перераспределения государственной политики через социальные трансферты. Социальные программы, предоставляемые государством, также могут влиять на доходы населения. Наличие системы государственного социального обеспечения, льгот и других программ может улучшить финансовое положение граждан [3, с. 5].

Статистические показатели политического фактора являются: величина прожиточного минимума, средний размер начисленной пенсии.

Демографические факторы – еще одна группа факторов, влияющая на доходы населения. В различных категориях населения (по возрасту, полу, уровню образования, месту жительства и т. д.) доходы могут существенно отличаться. Например, в зависимости от пола: мужчины часто получают больше, чем женщины, работающие в аналогичной сфере.

Важный фактор, влияющий на доходы населения – это возраст. Молодые люди обычно получают меньшую заработную плату, чем более опытные работники. Как правило, с возрастом приходит опыт и с дополнительными квалификациями растут и доходы. Также возраст определяет положение на карьерной лестнице и стадию жизненного цикла домохозяйств.

Стадия жизненного цикла домохозяйств также влияет на уровень доходов. Как правило, уровень доходов снижается, так как именно у этой категории нет доходов, но есть значительные расходы из семейного бюджета.

Также к демографическим факторам относятся такие как: старение населения и снижение рождаемости. Рост количества людей пенсионного возраста, в следствии роста продолжительности жизни, повышает налоговую нагрузку на людей трудоспособного возраста.

Статистическими показателями, формирующими демографический фактор, является численность мужского населения региона, численность женского населения региона, численность трудоспособного населения.

Географические факторы также влияют на дифференциацию доходов населения. В первую очередь, доходы населения могут быть выше в связи с монопольным положением региона, которые обладают богатыми ресурсами. Или в густонаселенных городах заработная плата может быть выше благодаря развитой инфраструктуре, наличию крупных финансовых структур, а также, научного, промышленного и культурного потенциала. Также в отдаленных сельских районах у людей, зарабатывающих на земледелии, доходы могут быть ниже.

Вследствие отсутствия единого обобщающего показателя, отражающего влияние на доходы населения, необходимо проанализировать ряд

статистических показателей, характеризующих различные стороны данной категории.

Рассмотренные факторы можно классифицировать на пять групп по соответствующему признаку.

Первая группа – это группа социально-демографических показателей, рассматривающая зависимость доходов от пола, возраста, физической выносливости и интеллектуальных способностей и т. д.

Вторая группа включает показатели, отражающие концентрацию основного капитала и оценивающие ресурсный потенциал.

Третью группу составили показатели эффективности функционирования экономических субъектов.

Четвертая группа – это группа показателей уровня жизни, выраженные их отдельные компоненты.

Пятая группа включает показатели инфраструктурной обеспеченности, характеризующаяся наличием объектов инфраструктуры, условий их функционирования для выполнения какой-либо деятельности.

При таком подходе к классификации факторов можно в дальнейшем выявить определяющую роль каждого фактора в группе, а также значимость каждой группы в их взаимном влиянии на дифференциацию среднедушевых доходов населения региона.

Предложенная классификация будет удобнее в использовании и в результате будет получен более качественный расчет.

Показатели входящие в каждую из групп представлены в таблице 1.

Таблица 1

Классификация факторов, влияющих на среднедушевые денежные доходы населения

Признак	Показатели
Социально-демографические показатели	Выпуск бакалавров, специалистов, магистров (тыс. чел.); Удельный вес городского населения в общей численности населения (в процентах); Среднегодовая численность занятых (тыс. чел.); Уровень безработицы (в процентах); Численность мужского населения (тыс. чел.); Численность женского населения (тыс. чел.); Численность трудоспособного населения (тыс. чел.).
Показатели ресурсной обеспеченности	Число предприятий и организаций; Стоимость основных фондов (млн руб.); Число малых предприятий (тыс.); Инвестиции в основной капитал на душу населения (руб.).
Показатели экономической эффективности	Валовой региональный продукт на душу населения (руб.); Оборот розничной торговли на душу населения (руб.); Розничный товарооборот на душу населения (тыс. руб.); Объем платных услуг на душу населения (тыс. руб.); Объем бытовых услуг на душу населения (тыс. руб.).

Признак	Показатели
Показатели уровня жизни	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников организаций (руб.); Средний размер назначенных пенсий (руб.); Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения; рублей в месяц).
Показатели инфраструктурной обеспеченности	Пассажирооборот (млн пасс); Число медицинских учреждений (ед.); Число дошкольных образовательных организаций (ед.); Число общеобразовательных организаций (ед.); Число образовательных организаций, осуществляющих деятельность по образовательным программам среднего профессионального образования (ед.); Число образовательных организаций высшего образования (ед.); Количество объектов розничной торговли и общественного питания (ед.); Число розничных рынков (ед.); Объем всех продовольственных товаров, реализованных за финансовый год (тыс. руб.); Продукция сельского хозяйства (млн руб.).

Показатели, попавшие в каждую их групп, были отобраны и сгруппированы по соответствующему признаку, а именно те, которые в наибольшей степени отражают уровень формирования, содержание и характер влияния ранее рассмотренных факторов дифференциации доходов на уровень доходов населения. Также выбор пал именно на те показатели, которые являются статистически регистрируемыми отчетными показателями, отражающими главные аспекты социально-экономической обстановки в стране. Также необходимо, чтобы эти статистические показатели характеризовали их внутренние зависимости с показателями среднедушевых доходов населения.

Факторы, влияющие на среднедушевые денежные доходы населения, очень разнообразны. Представленная система показателей в дальнейшем может быть использована для корреляционно-регрессионного анализа и построения математической модели прогнозирования денежных доходов населения. Рассмотрение всех факторов, влияющих на уровень доходов населения, и последующее прогнозирование крайне важно для определения причин различий в доходах и принятия взвешенных решений в области экономической и социальной политики с целью разработки соответствующих стратегий для улучшения благосостояния граждан.

Список литературы

1. Агапова Т.А. Макроэкономика: учебник / Т. А. Агапова, С. Ф. Серегина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и сервис, 2011. – 446 с.

2. Гайсина Е.Н., Криони О.В. Дифференциация денежных доходов населения на примере Республики Башкортостан / Е.Н. Гайсина, О.В. Криони // Право, экономика и управление: состояние, проблемы и перспективы : материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Чебоксары, 14 июня 2023 г.) / гл. ред. Э.В. Фомин; Чувашский государственный институт культуры и искусств. – Чебоксары: Среда, 2023. – С. 23–28. EDN DNMYUC

3. Карпухно И.А., Гучмазова Д.А. Экономическая модель выявления факторов дифференциации доходов населения / И.А. Карпухно, Д.А. Гучмазова // Социальная статистика. – 2021. – №4 – С. 48–60. DOI 10.21686/2500-3925-2021-4-48-60. EDN NYUEOM

4. Суринов А.Е. Ненаблюдаемая экономика: попытка количественных измерений: монография / А.Е. Суринов. – М.: Финстатинформ, – 2003. – 256 с.

Грязнов Сергей Александрович

канд. пед. наук, доцент

ФКОУ ВО «Самарский юридический институт ФСИН России»

г. Самара, Самарская область

Кузнецов Михаил Иванович

канд. пед. наук, доцент

ФКОУ ВО «Академия права и управления

Федеральной службы исполнения наказаний»

г. Рязань, Рязанская область

ПРОБЛЕМЫ РАЗРЕШЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ СПОРОВ

Аннотация: статья представляет собой попытку подвести итоги кризиса системы урегулирования споров в рамках Всемирной торговой организации. Контекстом данного анализа является, с одной стороны, массовое развитие системы разрешения международных торговых споров, а с другой стороны, нынешняя негативная реакция на международное судебное разбирательство в целом. Сделан вывод, что упадок системы урегулирования споров Всемирной торговой организации является одним из аспектов процесса деглобализации.

Ключевые слова: ВТО, международная торговля, система разрешения споров ВТО, кризис многосторонности, деглобализация.

В последние десятилетия международные отношения характеризуются растущей «легализацией» посредством введения ограничений верховенства закона для силовой политики в многосторонней обстановке, включая усиление «судебности» разрешения споров. Статья 33 Устава ООН, гласит, что международные споры (в том числе торговые) должны разрешаться путем переговоров и других мирных средств [1]. Торговые споры – это законные споры, связанные с конфликтом между сторонами относительно соблюдения соглашения о торговых отношениях в контексте их соответствующих прав и обязанностей. Данная эволюция весьма примечательна, особенно если учесть, что одним из отличий международной правовой системы традиционно являлось отсутствие всеобъемлющих обязательных механизмов разрешения споров.

Первая попытка договориться о многосторонней системе разрешения споров в торговых отношениях была закреплена в Гаванской хартии (1948 год). Хотя Гаванская хартия так и не вступила в силу, ее положения об урегулировании споров все же заслуживают упоминания, особенно потому, что вынесение решений по спорам между ее членами было предпочтительным методом, включая обращение в Международный Суд, что резко контрастировало с подходом, использованным в Генеральном соглашении по тарифам и торговле (ГАТТ), которое было разработано как временное соглашение до вступления в силу Хартии, но вместо этого оставалось основой многосторонней торговой системы до ее «поглощения» Всемирной торговой организацией (ВТО) в 1995 году.

ГАТТ – это не международная организация, а многостороннее соглашение, заключенное между ограниченным числом «договаривающихся сторон», число которых со временем увеличилось с 20 до почти 100 и взяло на себя обязательство постепенно снижать (посредством многосторонних раундов переговоров) тарифы и другие (в основном, пограничные) барьеры в международной торговле в рамках недискриминации. ГАТТ не имело институциональной структуры или органов, за исключением небольшого административного и технического секретариата, а решения принимались простым большинством голосов. Таким образом, ГАТТ рассматривалось как «торговое соглашение», а не договор, характеризующийся прагматизмом и гибкостью в применении его положений с целью удовлетворения экономических интересов его сторон посредством взаимных и взаимовыгодных соглашений. Первоначально споры передавались представителям самих договаривающихся сторон через «рабочие группы» делегатов, а затем (в 1955 году) комиссиям из пяти (позже трех) членов из названных правительственных экспертов. Эксперты конфиденциально работали со сторонами, пытаясь достичь примирительного решения. Если такое решение не было достигнуто, для договаривающихся сторон составляется отчет, и его принимали консенсусом.

С увеличением числа договаривающихся сторон (включая растущее число развивающихся стран) и более широким охватом ГАТТ такой подход «клуба единомышленников» устарел (разбирательства были формальными, больше внимания уделялось правильному применению правил). В 1989 году специальные решения договаривающихся сторон реформировали в систему, приблизив группы к независимым арбитражным судам, хотя по-прежнему требовалось единогласное принятие их отчетов договаривающимися сторонами.

Создание ВТО как полноценной международной организации в 1995 году было призвано обеспечить международные торговые отношения органичным набором правил, охватывающим дополнительные вопросы, что позволило торговле между предприятиями и странами развиваться во взаимных интересах в рамках недискриминации (на национальном и международном уровне), стабильности и предсказуемости. Введение системы урегулирования споров, обеспечивающее беспристрастное определение прав и обязанностей, соблюдение взятых на себя обязательств и правоприменение, должно было устранить недостатки ГАТТ. Система урегулирования споров – это уникальное сочетание дипломатических переговоров и беспристрастного судебного решения, которое в

конечном итоге возлагается на постоянный, подобный суду, независимый и профессиональный Апелляционный орган, дополненный процессом реализации, контролируемым на международном уровне.

Данная система работала достаточно хорошо, прежде всего, обеспечивая соблюдение свода правил (установленных в 1995 году). С другой стороны, регулирования других («новых») областей оказалось безуспешным, поскольку переговоры и компромиссы стали невозможны из-за отсутствия консенсуса между участниками, преследующими разные интересы. Тем не менее система включила в себя новых крупных участников (Китай и Россия) и достигла приемлемого баланса между интересами экспортеров и отечественных производителей; развитыми и развивающимися странами; старыми членами и новыми участниками; производителями/торговцами товаров и трансграничными поставщиками растущего разнообразия услуг.

Важным нюансом системы стала ее многосторонняя структура: хотя споры возникают между одним или несколькими членами ВТО (обычно экспортерами) против члена (импортера), любой член ВТО может участвовать в споре в качестве «третьей стороны», заявив системный интерес в исходе спора или просто в интерпретации задействованных положений ВТО. Ввиду фактического прецедентного значения, которое интерпретация данного положения может иметь в качестве руководства для применения того же положения другими членами, крупные торговые страны почти всегда участвуют в спорах в качестве третьих сторон и осуществляют право быть заслушанными комиссией, а также подавать юридические заявления. Существует три отдельных этапа разбирательства, направленных на содействие мирному урегулированию: консультации, вынесение решения и реализация. Прямое урегулирование поощряется как во время разбирательства, так и после его завершения, поскольку цель системы разрешения споров заключается в обеспечении положительного решения спора. Обжалование в судебном порядке (аналогично кассационному рассмотрению) является редкой особенностью международного судебного разбирательства. Возможность обжалования введена как для того, чтобы обеспечить пересмотр юридически ошибочных решений комиссии (принимая во внимание, что члены комиссии не обязаны быть профессиональными юристами), так и для обеспечения последовательности в толковании соглашений ВТО.

Таким образом, система урегулирования споров в ВТО – это инновационная комплексная система, которая сочетает в себе гибкость и использование примирения и компромисса с жесткими процедурными обязательствами, фактической автоматизацией (обратный консенсус, позволяющий избежать блокировки) и беспристрастным вынесением решения третьей стороной. Сторона в судебном процессе не может блокировать процесс, как это было в случае с ГАТТ, но может прибегнуть к гибкости, чтобы избежать строгого или немедленного соблюдения установленных правил, чтобы учесть затрагиваемые внутренние интересы, которые могут быть нарушены.

Спецификой системы является то, что она является межправительственной, а споры решаются между государствами. В этом отношении

система сильно отличается от системы урегулирования инвестиционных споров, в которой преимущественно используется прямой арбитраж между потерпевшими иностранными инвесторами и принимающими государствами. В рамках ВТО любое решение двустороннего спора имеет де-факто прецедентную силу, поскольку является руководством для толкования положений, на которые ссылаются в последующих случаях, в отношении всех членов ВТО, чего нельзя сказать об инвестиционных спорах.

Практически сразу после вступления в силу системы урегулирования споров в рамках ВТО обращение к системе стало систематическим и массовым. Вопреки ожиданиям составителей, которые считали, что апелляции будут носить «случайный» характер, около двух третей отчетов комиссии были обжалованы. Так, система разрешения споров ВТО в определенном смысле стала «жертвой» собственного успеха. Частое обращение к системе привело к возникновению все более и более сложных споров, включающих в себя проблемы растущего числа положений ВТО, что создало огромную нагрузку на систему, которая оказалась «полупарализованной» [2]. Нынешняя тупиковая ситуация демонстрирует хрупкость системы урегулирования споров в рамках ВТО. Также ситуацию усугубило то, что что Администрации США отступили от своих первоначальных соглашений об обязательности судебных решений, поскольку решения о торговых мерах нарушили мощную внутреннюю промышленность в ключевых избирательных штатах США, где предпочитают систему, в которой стороны могут осуществлять больший «контроль» над урегулированием споров. Практика показывает, что политического урегулирования споров трудно достичь, и они всегда наносят ущерб бизнесу и потребителям, что проиллюстрировала «торговая война» США и Китая, начавшаяся в 2018 году [3].

Помимо вышесказанного, упадок системы разрешения споров ВТО является одним из аспектов нынешнего процесса деглобализации: приоритетность внутренних проблем; увеличение вмешательства государства в бизнес; протекционизм; субсидии. Все эти аспекты имеют тенденцию маргинализировать ВТО в пользу одностороннего подхода, что, вероятно, останется основной особенностью регулирования торговли в течение некоторого периода, увеличивая правовую неопределенность вокруг транснациональных деловых операций и торговых отношений.

Список литературы

1. Устав Организации Объединенных Наций. Статья 33 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/2540400/79232c367b45a2128d6a8d7ae0217075/> (дата обращения: 25.09.2023).
2. Калачигин Г.М. Коллапс апелляционного органа как определяющий фактор будущего ВТО / Г.М. Калачигин // Вестник международных организаций: образование, наука, новая экономика. – 2021. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kollaps-apellyatsionnogo-organa-kak-opredelyayushchiy-faktor-buduschego-vto> (дата обращения: 25.09.2023). – DOI 10.17323/19967845-2021-03-11. – EDN SHIVV
3. Власов М.М. Торговая война между США и Китаем как угроза политической стабильности в 21 веке / М.М. Власов // Наукосфера. – 2021. – №5/2. – С. 58–61 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nauko-sfera.ru/ens/archive/> (дата обращения: 25.09.2023)

Гусев Сергей Сергеевич
инженер-энергетик
ПАО «Ростелеком»
г. Москва

АНАЛИЗ И ВЫБОР МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ ООО «СТРОЙТЕХМОНТАЖ»

***Аннотация:** в статье рассматривается бизнес-процесс «Закупка товарно-материальных ценностей (ТМЦ)» на предприятии ООО «Стройтехмонтаж». Предприятие относится к отрасли – Промышленность строительных материалов, тип предприятия – частная собственность. Основным видом деятельности компании является строительство и реконструкция жилых и нежилых зданий. Актуальность темы: на сегодняшний день в результате роста масштабов и сложности ИТ-систем, роста их стоимости и рисков в проектах их создания и внедрения, а также перехода к процессному подходу, интегрирующему деятельность, рост требований к эффективности инвестиций в ИТ, использование архитектурного подхода на предприятии является средством снижения рисков и увеличения отдачи от инвестиций в ИТ. Данный подход четко определяет структуру как существующих, так и будущих ИТ-систем, что приводит к снижению их сложности.*

***Ключевые слова:** информационная система, бизнес-процесс, товарно-материальные ценности, обработка информации, риски, стратегия будущих закупок, функционально стоимостный анализ.*

1. Введение.

В данной работе рассматривается бизнес-процесс «Закупка товарно-материальных ценностей (ТМЦ)» на предприятии ООО «Стройтехмонтаж». Предприятие относится к отрасли – Промышленность строительных материалов, тип предприятия – частная собственность. Основным видом деятельности компании является строительство и реконструкция жилых и нежилых зданий.

Практическая значимость данной работы состоит в том, что посредством автоматизации процесса закупки ТМЦ возможно своевременно получать статистические и аналитические отчеты о закупках. С помощью информационной системы с автоматическим процессом закупки ТМЦ решаются такие задачи как сокращение ошибок во время ввода информации, обмен информацией, автоматическая обработка информации, отображение статистической информации и формирование отчетности. Решение этих проблем позволит сократить трудозатраты и время, затраченные на этот процесс, и обеспечит руководителей необходимой своевременной информацией.

2. Постановка задачи

Актуальность темы на сегодняшний день в результате роста масштабы и сложности ИТ-систем, роста их стоимости и рисков в проектах их создания и внедрения, а также перехода к процессному подходу, интегрирующему деятельность, рост требований к эффективности инвестиций в ИТ, использование архитектурного подхода на предприятии является средством снижения рисков и увеличения отдачи от инвестиций в ИТ. Данный подход четко определяет структуру как существующих, так и будущих ИТ-систем, что приводит к снижению их сложности. Наличие ясной стратегии будущих закупок, выбора поставщиков технологий и планируемых изменений позволяет упростить и ускорить все процессы, связанные с закупками, при одновременном обеспечении совместимости и взаимодействия компонентов ИТ-систем организации.

Цель исследования: исследовать и разработать проектные решения по совершенствованию бизнес-процесса «Закупка ТМЦ» на примере предприятия ООО «Стройтехмонтаж».

Объект исследования: Бизнес-процесс «Закупка ТМЦ» на примере предприятия ООО «Стройтехмонтаж».

Предмет исследования: Методы и инструменты исследования и разработки проектных решений по совершенствованию бизнес-процесса «Закупка ТМЦ» на примере предприятия ООО «Стройтехмонтаж».

3. Теоретические и методические основы исследования и системный анализ предметной области предприятия.

3.1. Методы и средства моделирования бизнес-процессов.

Для моделирования исследуемого бизнес-процесса могут быть использованы такие программные средства как Business Studio [1] и AllFusion Process Modeller. Моделирование бизнес-процессов предприятия осуществляется в нотациях: EPC (Event-Driven Process Chain) и BPMN (Business Process Management Notation).

Business Studio является программным средством моделирования бизнес-архитектуры предприятия. Business Studio является одним из самых востребованных инструментов моделирования бизнес-процессов. Помимо моделирования бизнес-процессов, в данном программном продукте имеется возможность построение стратегической карты, что помогает наглядно описать цели предприятия и показатели их достижения, а также описать последовательность действий компании, с разбиением на соответствующие подпроцессы.

Business Studio позволяет проводить имитационное моделирование [2, 3] и функционально-стоимостной анализ процессов, что позволяет выявить «узкие места» процесса и сравнить исходную модель бизнес-процесса (AS-IS) с разработанной (TO-BE).

AllFusion ERwin Data Modeler (ERwin) – CASE-средство, которое ориентировано на создание, документирование и поддержку баз данных и процессов в нотациях IDEF0, IDEF3, DFD, BPMN и IDEF1X.

В основе методологий моделирования бизнес-процессов лежит методология SADT (Structured Analysis and Design Technique) – метод структурного анализа и проектирования, разработанный специально для того, чтобы облегчить описание и понимание искусственных систем, попадающих в разряд средней сложности.

3.2. Методы и средства моделирования организационной структуры предприятия.

Организационная структура может быть построена с помощью многих средств моделирования бизнес-процессов. Такие программные продукты, как Microsoft Visio и Business Studio [4; 5] являются наиболее удобными и привлекательными для пользователя по субъективным оценкам. Business Studio при проектировании организационной структуры ООО «Стройтехмонтаж» позволяет.

1. Наглядно произвести модель организационной структуры предприятия, основываясь на принципе иерархии;

2. Построить организационные диаграммы как для всей компании ООО «Стройтехмонтаж», так и для отдельных отделов организации;

3. Сформировать справочник «Субъекты диаграммы» по различным параметрам;

4. Произвести расчет количества сотрудников, необходимого для эффективного функционирования предприятия.

3.3. Методы и средства моделирования информационных потоков.

Средством моделирования информационных потоков исследуемого процесса «Закупка товарно-материальных ценностей» является AllFusion ERwin Data Modeler (ERwin). Используемое средство предоставляет возможность описывать информационные потоки по встроенным формам для заполнения.

Диаграммы потоков данных (Data flow diagramming, DFD) используются для обработки информации и формирования документооборота.

IDEF 3 (Workflow diagram) является методологией, которая наглядно отражает связи между процессами обработки информации и объектов, а также использует графическое описание информационных.

3.4. Методы и средства моделирования архитектуры предприятия.

Для моделирования архитектуры предприятия в рамках выполнения данной работы было использовано программный продукт Archi и язык архитектурного описания систем Archimate, применяемый для многоуровневого моделирования и анализа взаимосвязи элементов архитектуры предприятия (бизнес-слой, слой приложений и технологический слой) [6–9].

Archimate в данной работе используется как средство для построения архитектуры предприятия и формирования целостного представления взаимосвязи элементов по уровням функционирования.

3.5. Методы и средства имитационного моделирования бизнес-процессов.

Для имитационного моделирования необходимо разработать модели на одной из двух платформ: Business Studio. В каждой среде необходимо получить отчеты о результатах имитации, которые включают расчет затрат на выполнение того или иного процесса и исходные параметры.

Имитационное моделирование и функционально стоимостный анализ (ФСА) бизнес-процессов будут проведены в Business studio на основании заданных входных параметров ФСА [10].

3.6. Методы и средства прототипирования бизнес-процессов.

Средствами моделирования бизнес-процесса «Закупка товарно-материальных ценностей» являются такие инструменты как RunaWFE и PI:

– RunaWFE – программное обеспечение класса BPMS (Business Process Management Systems), предназначенное для создания, исполнения и отслеживания экземпляров бизнес-процессов;

– UiPath – это RPA-платформа программной роботизации процессов. UiPath предоставляет интеллектуальную и многофункциональную среду разработки для автоматизации в любой отрасли;

– средство P1. Platform, которое позволяет осуществлять архитектурное построение связанных программных компонентов, служащее для создания и управления корпоративными клиентскими сервисами и бизнес-приложениями;

– *основные характеристики предприятия ООО «Стройтехмонтаж».*

4.1. Миссия предприятия.

Миссия предприятия: через совершенство деятельности и качества достичь таких результатов в области проектирования, разработки, производства, эксплуатации и ремонта помещений, которые вызовут максимальное удовлетворение запросов и ожиданий потребителей, укрепят заинтересованность участников предприятия и общества, сделают ООО «Стройтехмонтаж» надежным, привлекательным партнером для его персонала, потребителей и поставщиков [11].

Формирование цели и ключевые показатели Стратегии цифровой трансформации:

А) Цель реализации Стратегии цифровой трансформации является достижение стратегических целей Компании путем осуществления глубоких и всесторонних изменений в производственных, организационных и управленческих процессах, бизнес-модели компании, связанных с широкимасштабным применением цифровых технологий [12].

Б) Задачи реализации Стратегии

– обеспечение возможности ускоренной разработки и внедрения новых бизнес-моделей;

– основывающихся на возможностях цифровых технологий;

– создание эффективных механизмов управления данными в компании;

– внедрение современных цифровых технологий и платформенных решений в процессной и продуктовой деятельности компании,

– формирование в компании компетенций в области цифровизации на всех уровнях от топ-менеджеров до исполнителей, вовлечение сотрудников в реализацию цифровой трансформации Компании;

– обеспечение выхода компании на + рынки

В) Основное направление цифровой трансформации

Основными направлениями стратегии цифровой трансформации ООО «Стройтехмонтаж» является внедрение цифровых технологий и платформенных решений, с целью формирования нового подхода к управлению данными, которые позволят осуществлять гибкое и эффективное управление предприятием, в условиях постоянного развития рынка, также создадут основу для дальнейшего развития ООО «Стройтехмонтаж».

Г) Результат реализации Стратегии будет являться создание единой информационной среды, которая позволит предприятию перейти на более высокий уровень организации в их деятельности. Также будет сформирован «цифровой двойник» технологических и бизнес-процессов с

возможностью управления данных процессов в режиме реального времени и дистанционное управление операциями. Будет создан интегрированный модуль управления активами на предприятии. Осуществлен переход к интегрированной системе, обеспечивающей агрегацию, сбор данных и алгоритмов в цифровых платформах. Внедрили технологию машинного обучения в целях перехода к самооптимизации операционных и управленческих процессов на предприятии.

5. Выводы.

В данной статье основным объектом исследования являлся бизнес-процесс «Закупка ТМЦ» на предприятии ООО «Стройтехмонтаж».

При написании данной работы:

1) были рассмотрены и выбраны основные методы и средства для моделирования бизнес-процессов, организационной структуры предприятия, информационных потоков, архитектуры, прототипирования бизнес-процессов оптимального проектного решения.

2) были приведены основные характеристики предприятия ООО «Стройтехмонтаж», в частности, миссия и стратегические цели предприятия, организационная структура предприятия, цифровая/IT-стратегия и основные показатели операционной эффективности предприятия.

Список литературы

1. Лобанова А.М. Моделирование бизнес-процессов: учебник и практикум для академического бакалавриата / А.М. Лобанова. – М.: Юрайт, 2016. – 602 с.
2. Бондарева Н.А. Бизнес-процесс в конкурентном окружении рынка образовательных услуг / Н.А. Бондарева. – М.: Синергия, 2012. – 212 с.
3. Веселов О.С. Внедрение централизованных информационных систем как способ реинжиниринга бизнес-процессов операторов связи / О.С. Веселов. – М.: Синергия, 2013. – 934 с.
4. Долганова О.И. Моделирование бизнес-процессов: учебник и практикум / О.И. Долганова, Е.В. Виноградова, А.М. Лобанова. – М.: Юрайт, 2016. – 290 с. EDN VTVYNNL
5. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы. Регламентация и управление / В.Г. Елиферов, В.В. Репин. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 320 с.
6. Елиферов В.Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление. Гриф МО РФ / В.Г. Елиферов. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 559 с.
7. Кеворков В.В. Маркетинг. Регламент бизнес-процесса / В.В. Кеворков. – М.: Наука, 2020. – 321 с.
8. Ключко О.А. Бизнес-стратегия компании и торговая политика государства: как учесть вступление России в ВТО? / О.А. Ключко. – М.: Синергия, 2013. – 558 с.
9. Крылов Т. ИКЕА изнутри. Пример организации эффективных бизнес-процессов (+ CD-ROM) / Т. Крылов. – М.: Авторское издание, 2013. – 771 с.
10. Крылов Т. ИКЕА изнутри. Пример эффективной организации бизнес-процессов (CD + брошюра) / Т. Крылов. – М.: Крылов, 2013. – 635 с.
11. Маклаков С.В. Моделирование бизнес-процессов с ALLFusion PM / С.В. Маклаков. – М.: Диалог-Мифи, 2014 – 873 с.
12. Макаров В.В. Алгоритмы работы системы пожарной сигнализации как сегмента «умного дома» / В.В. Макаров, С.С. Гусев // Инженерно-строительный вестник Прикаспия. – 2021. – №3 (37). – С. 99–107. – DOI 10.52684/2312-3702-2021-37-3-99-107. – EDN DYKROI

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕТОДОЛОГИИ ИЗУЧЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ: ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ

Аннотация: в научной работе анализируется важность методологического исследования права собственности, так как совокупность методологических, практических и теоретических факторов является основой развития права в целом. В представленной работе исследователь старается подчеркнуть значимости методологического исследования права собственности.

Ключевые слова: право собственности, метод, право, комплексное исследование, анализ, факт.

Принятие нормативно-правовых актов их изменения и дополнения уточняет или же порождает коллизии вопросы касательно роли правовых норм в отраслях права. Именно данное обстоятельство и определяет необходимость исследования и правового регулирования прав собственности с точки зрения методологии.

Методология позволяет установить основу для отраслевого исследования, а также определить точность узкого изучения отрасли права. В свою очередь такое исследование облегчает правоприменительную и законодательную деятельность.

Необходимость изучения права собственности с точки зрения исследуемого вопроса связано и с отсутствием применения некоторых методологических особенностей. Так «узость» определенных отраслей связана с недостаточным применением сравнительно-правового метода, которые позволят изучать отрасль с точки зрения комплексности отраслей права и их правового регулирования. Так сопоставление доктрин, судебной практики и законодательства иностранных государств и Российской Федерации устанавливает тенденции развития отечественного права. Ведь процесс глобализации нуждается в комплексном методологическом исследовании, ведущим аспектом которого является беспрецедентная интернализация правовой жизни [1, с. 6]. Особенностью методологического исследования является теснейшая взаимосвязь применения теоретических основ в практической деятельности. Право собственности есть сложный комплекс норм, правил и принципов взаимоотношений в обществе. Именно по этой причине и необходим многосторонний подход в методологии [2, с. 28].

Однако используемые методы конкретными науками конкретных отраслей права должны быть подлинно научными. В первую очередь, это связано с постоянной необходимостью определения и тесной взаимосвязи методологии и самих методов [3, с. 9]. Ведь, стоит отметить, что методы

выбираются для конкретного исследования, а методология больше связана с общими тенденциями, закономерностями [4, с. 33].

Несмотря на преэминентность понимания методов, нынешнее представление о них гораздо шире. Так исторически выделяли два главных метода – *индуктивный анализ* и *дедуктивный анализ*. Право собственности рассматривается как проявление социальной истории, хоть история и понимается в широком смысле [2, с. 28].

Если же переносить методы на современный лад, то сегодня самые распространенными и употребительными являются методы социально-структурного анализа явлений и метод структурно-функционального анализа, как в статике, так и в динамике.

Но все же стоит выстроить определенную иерархию методов, несмотря на их употребление, распространение и историческое значение. В исследованиях, как правило, на первое место ставят именно формально-юридический метод анализа событий и фактов, которые имеют правовое значение и подлежат толкованию с использованием следующих приемов и способов – логика, определенные конструкции и юридические термины. Совокупность таких аспектов и составляет юридическую догматику. Поэтому можно выделить и *формально-догматический метод*, который, в свою очередь, уже основывается на подтверждении юридических догм. Свое проявление оно находит в установлении определенных дефиниций, которые исследователи, практики вынуждены применять и с помощью которых они должны мыслить [3, с. 10].

Но все же когда мы говорим про формально-юридический метод, можно сказать, что формально-догматический является его частью. Формально-юридический метод нуждается системного подхода, потому что он не является исчерпывающим. Именно поэтому и используются уже упомянутые выше методы – структурно-аналитический и системные методы.

Такой подход уясняет действие вещных прав в практическом его применении, а не только сухие догмы в теоретическом их понимании. Он также взаимодействует с иными методами с целью изучения установленных норм права и отдельных институтов.

Часть ученых выделяют и *структурно-функциональный метод*, но они также отмечают, что такой подход не является исчерпывающим и достаточным.

В таком подходе результаты, которые получены с других областей человеческого познания учитываются с ранее упомянутыми способами.

Часть ученых выделяют и *культурологический метод*. В таком подходе речь идет больше про умение различать закон и право, а также обособленно изучать право как важный элемент социального взаимодействия, общения, в том числе и урегулирование его с точки зрения этического проявления – мораль, профессиональный долг, религиозные заповеди и иные [4, с. 34].

Так Степаненко Р. Ф выделяет [5, с. 3], что между искусством и правом схожее целеполагание, которое связано с нынешними перспективами удовлетворения интересов личности, общества.

Сравнительный метод является подвидом *сравнительно-исторического метода* анализа и обобщения, который является упорядочивающим в структуре исторических знаний и представлений об изменениях в праве и взаимосвязи общих или конкретных особенностей права в целом. Часть ученых подчеркивает, что необходимо изучать рассматриваемый вопрос с философского и социалистического ракурсов, а также с позиций развития современного теоретического правоведения [8, с. 5].

Но не стоит придерживаться исключительно вышеперечисленных методов, потому что некоторые методы могут добавляться при более углубленной спецификации права собственности. Последнее имеет значение как для изучения правовой, так и экономической наук. Обосновывая новую категорию «качество жизни», исследователи рассматривают ее объединяя положения правовой и экономической теорий [6; 7]. Это интерес проявляется, в частности, при изучении равных правовых способов защиты частной, государственной, муниципальной и иных форм собственности, что свидетельствует об использовании методологии междисциплинарности в современных гуманитарных исследованиях.

Конечно, используется и общеизвестные методы – синтез, анализ, типичных характеристик и конструирования классификаций. Но они находят свое проявление и вышеупомянутых методологических исследованиях права собственности, зачастую являясь элементом того или иного метода.

Важно отметить, что для полноценного изучения и исследования права собственности необходимо придерживаться комплексного использования различных методов, так как каждый подход является дополнительным способом и возможностью в исследовании.

Таким образом, при методологическом исследовании права собственности ключевым звеном является комплексное взаимодействие различных методов, так как их взаимовлияние помогает точно и емко определять и раскрывать все аспекты.

Список литературы

1. Малько А.В. Государственно-правовая жизнь общества в условиях глобализации / А.В. Малько, А.Ю. Саломатин // Государство и право. – 2019. – №3. – С. 90
2. Российское гражданское право. В 2 т. Т. 1. Общая часть. Вещное право. Наследственное право. Интеллектуальные права. Личные неимущественные права: учебник / отв. ред. Е.А. Суханов. – 2-е изд., стереотип. – М.: Статут, 2011; СПС Консультант Плюс.
3. Сырых В.М. История и методология юридической науки: учебник / В.М. Сырых. – М.: Инфра-М, 2012. – 464 с. – EDN QSPFYV
4. Керимов Д.А. Методология права: Предмет, функции, проблемы философии права / Д.А. Керимов. – 3-е изд. – М.: СГА, 2003. – 521 с.
5. Степаненко Р.Ф. Правокультурные процессы в юридическом образовании: проблемы и перспективы / Р.Ф. Степаненко, А.В. Солдатова // Вестник ТИСБИ. – 2021. – №2. – С. 5–12. – EDN UCHMOM.
6. Степаненко Р.Ф. Правовое содержание социально-экономической категории «качество жизни»: аналитический дискурс / Р.Ф. Степаненко // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. – 2021. – Т. 25. №2. – С. 376–394. – DOI 10.22363/2313-2337-2021-25-2-376-394. – EDN QOZNEE.
7. Степаненко Р.Ф. Кумулятивный интерес правовой и экономической наук в междисциплинарных исследованиях современных социальных проблем / Р.Ф. Степаненко //

Государство и право. – 2021. – №5. – С. 42–54. – DOI 10.31857/S102694520014854-0. – EDN TMNQUL.

8. Рыжик А.В. Методологические особенности исследования интересов субъекта права / А.В. Рыжик // legal concept = правовая парадигма. – 2021. – Т. 20. №3. – С. 161–166. DOI 10.15688/lc.jvolsu.2021.3.24. EDN EURSDH

9. Сайфуллин А.И. Законность – понятие, подходы, пути развития: общетеоретические аспекты / А.И. Сайфуллин // Образование и право. – 2020. – №4. – С. 55–58. – DOI 10.24411/2076-1503-2020–10407. – EDN QWIJSH.

Меньшаков Арсений Сергеевич

студент

Научный руководитель

Калашикова Елена Борисовна

канд. ист. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Самарский государственный
экономический университет»
г. Самара, Самарская область

DOI 10.31483/r-109297

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВЫХ СИСТЕМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ШВЕЙЦАРИИ

Аннотация: *ключевым аспектом инвестиционной привлекательности национальной экономической системы Российской Федерации (РФ) является ее налоговая политика, воздействующая на формирование чистого финансового результата предприятий. И анализируя успешный зарубежный опыт по обеспечению конкурентоспособности национальной экономики, стоит обратить внимание на Швейцарию, которая привлекает иностранные инвестиции в свои рынки. Одной из причин такой инвестиционной привлекательности зарубежной страны может являться ее налоговая система, сравнение которой необходимо провести в отношении к российской практике.*

Ключевые слова: *налогообложение, налоговая система, налоговая политика, налоги, налоговое регулирование.*

В современной практике налоговой политики Российской Федерации наиболее распространенными проблемами налогообложения являются сложность налоговой отчетности, запутанность и быстрая изменчивость нормативно-правовой и законодательной базы налоговой системы государства, что в особенности имеет негативное влияние на развитие МСП.

Поэтому одним из приоритетов государственной экономической политики является оптимизация налогообложения до тех кондиций, которые позволят решить актуальные проблемы налоговой системы и простимулируют рост экономической эффективности и устойчивости деятельности МСП в РФ. В этих целях, необходимо изучение зарубежного опыта построения налоговой системы, в том числе, Швейцарии, обладающей

высоким уровнем инвестиционной привлекательности для иностранных инвестиций.

Актуальность научного исследования на рассматриваемую нами тематику обусловлена тем, что от формирования налоговой системы экономики страны зависит экономическая эффективность налогообложения, которая отражается в воздействии налоговой нагрузки на предпринимательскую деятельность и развитие субъектов бизнеса. К тому же в 2023 г. от решения задач налоговой политики Правительством РФ зависит обеспечение бюджетной системы бесперебойного поступления планируемых налоговых доходов.

Реализация налоговой политики страны направлена на решение следующих задач экономики [1]:

- 1) улучшить условия ведения предпринимательской деятельности, чтобы снизить долю теневого сектора в экономике страны;
- 2) обеспечить стабильность федерального, региональных и местных бюджетов;
- 3) сформировать понятливые условия налогообложения для всех экономических субъектов;
- 4) обеспечить инвестиционную привлекательность для капитальных вложений и запуска бизнеса.

Одна из основных задач для предпринимательских организаций – это оптимизация налогообложения в целях увеличения размера чистой прибыли. В тот же момент, без уплаты налогов невозможно формирование основной части доходов государственного бюджета РФ. Ее структура изображена на следующем графике (рис. 1).

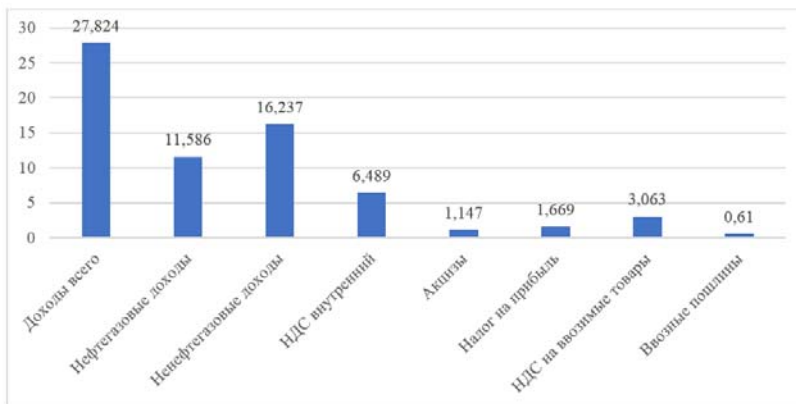


Рис. 1. Структура доходов федерального бюджета РФ в 2022 г., в трлн руб. [2].

Характеристике налоговой системы РФ в современной практике приписываются [3]:

- направление использование налоговых доходов для их распределения в реальном секторе экономики с целью стимулирования модернизации промышленной инфраструктуры;
- снижение доли доходов нефтегазового сектора;
- сохранение высокого уровня развития теневого сектора в экономике страны, из-за чего происходит уклонение от уплаты налогов;
- акцентирование в стимулировании налоговых доходов бюджета через расширение базы налогообложения.

Вышеперечисленные особенности, в первую очередь, связаны с характеристикой проводимой налоговой политики в РФ, которая зависит от установки и соблюдения основных принципов построения налоговой политики. Вместе с тем, есть причины для изучения зарубежного опыта и заимствования успешной практики при достижении цели совершенствования собственной налоговой системы.

Говоря о швейцарской системе налогообложения, необходимо отметить, что она основывается на федеративном устройстве государства. Исходя из этого, налогообложение основывается на двухуровневой системе, а именно: центральный и кантональный.

Говоря о налогообложении юридических лиц, наибольшее значение в структуре прямых налогов отводится налогу на прибыль и капитал юридических лиц. Важным налогом, приносящим казне существенный доход, является налог на добавленную стоимость, по которому действуют три ставки: стандартная – 7,5%; специальная – 3,5% и пониженная – 2,3% (см. рис. 2).

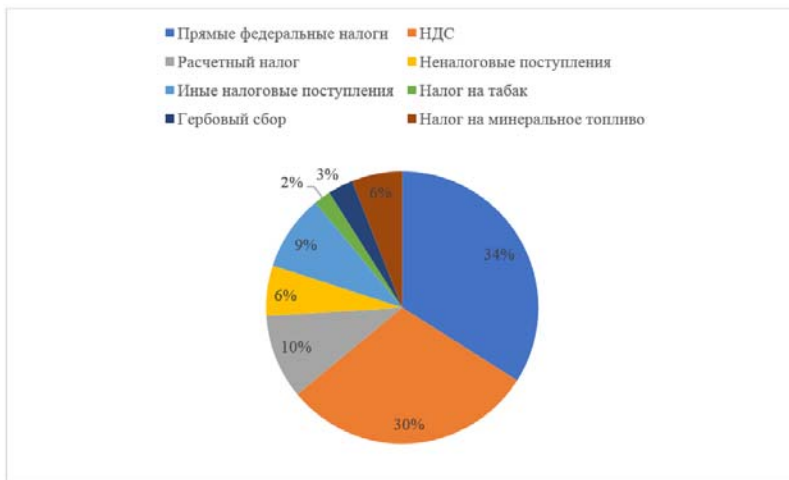


Рис. 2. Структура доходов бюджета Швейцарии, в % [4]

Если рассматривать налогообложение физических лиц, то здесь наибольшее значение будет иметь подоходный налог. Осуществляется оно по прогрессивной шкале, максимальная ставка – 11,5%.

Главный недостаток налогообложения в Швейцарии – это сложность налоговой системы, поскольку есть много нюансов на уровне кантонов. Этим швейцарская налоговая система имеет много схожего с США, где также в зависимости от выбора штата для регистрации резидентства зависит то, какие налоги будут платить люди и компании.

Поэтому в рамках инициатив в целях совершенствования налоговой системы Швейцарии можно рекомендовать упрощение налогообложения. Однако для этого необходима унификация налоговых ставок между кантонами. Поскольку такая дифференциация вызвана различными потребностями в рамках регионального пространственного развития, то соответствующая унификация может привести к другим проблемам, вредящим обеспечению национальной экономической безопасности страны.

Таким образом, зарубежный пример Швейцарии демонстрирует, что необязательно в целях обеспечения надежного и достаточного поступления налоговых доходов в бюджет страны необходимо повышать процентные ставки на налоги. Швейцарская экономика одна из наиболее инвестиционно привлекательных во всем мире, поскольку здесь невысокое налоговое бремя. В особенности, ставка НДС, которая позволяет поддерживать высокий уровень покупательной способности населения, что влияет на обеспечение экономической безопасности.

Список литературы

1. Таймазова Э.А. Влияние содержания налоговой политики на модернизацию экономики / Э.А. Таймазова // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2021. – №1 (71). – С. 196–200. – DOI 10.34771/UZCEPU.2021.71.1.039. – EDN ZYLEKV
2. Информация об исполнении федерального бюджета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/statistics/fedbud/execute?id_57=80042-informatsiya_ob_ishpolnenii_federalnogo_byudzhet (дата обращения: 01.12.2023).
3. Зверева Т.В. Влияние налоговой политики на экономический рост, уровень инфляции и рынок труда в современных российских реалиях / Т.В. Зверева, П.А. Казадаев // Инновационное развитие экономики. – 2021. – №6 (66). – С. 94–101. – DOI 10.51832/2223-79842021694. – EDN IQRME
4. Любимов Н.А. Сравнительный анализ налоговых систем России, Канады, Швейцарии и Южной Кореи / Н.А. Любимов, О.Р. Мухамбеталиева, К.С. Черноусова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2020. – №4–1 (43). – С. 162–168. – DOI 10.24411/2500-1000-2020-10327. – EDN NHOLLP

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ В ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ

***Аннотация:** в настоящее время господствующая позиция потребительского рынка в большинстве сферах общественных отношений определяет участие практически каждого гражданина, выступающего в качестве потребителя товаров и услуг, который в свою очередь в различных случаях испытывает потребность в защите своих нарушенных прав.*

***Ключевые слова:** потребители, методы регулирования, защита прав потребителей, цифровое пространство, онлайн-платформа.*

Защита прав потребителей в цифровом поле подразумевает под собой комплекс вопросов, охватывающих различные сферы и аспекты регулирования, входящие в компетенции самых разных органов исполнительной власти.

С ростом уровня цифровизации в системе торговли, перед потребителями возникают новые виды рисков, утечка информации, мошенничество и др. По мимо этого существует аспект, связанный с качеством товара, условий поставки и защитой прав в разных странах, также перед многими встает вопрос о безопасности продукции и предоставляемых услуг. Данные факты показывают, насколько изменилась система рыночных взаимоотношений, а также демонстрирует нам позицию такого звена как потребитель.

Кто такие потребители? Потребитель – это участник социально-экономических отношений, который осуществляет покупку товара или оплачивает предоставленную ему услуг, а также является звеном, включающий в себя объект государственной политики, которое в свою очередь осуществляет защиту прав потребителей. По мимо этого потребитель является одним из уязвимых элементов данной политики на основе нескольких факторов:

– технологический фактор: Появление новых моделей технологий, искусственного интеллекта, онлайн-платформ – определила возникновение вопросов о прозрачности, безопасности и этичности в использовании данных потребителя;

– защита прав сторон: Потребитель – чаще всего выступает как гражданин с наименьшими ресурсами и не обладающий профессиональными знаниями о защите своих интересов.

Согласно ФЗ от 7 февраля 1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей», потребитель: во-первых, это гражданин (физическое лицо), во-вторых, это гражданин, который приобретает или использует, или имеет намерение заказать либо приобрести товары (работы, услуги) исключительно для личных, семейных, домашних и иных нужд, не связанных с предпринимательской деятельностью [1].

Данное положение отнюдь емкое и указывает на то, что закон определяет защиту самого слабого аспекта правоотношений. Стоит отметить, что закон регламентирует факт того, что потребитель может приобрести товары, работы и услуги надлежащего качества, при этом он обладает правами защиты собственной информации как потребителя, а также в праве требовать возмещения ущерба за причинение вреда в цифровом пространстве.

К примеру, такая компания как Google и другие, достаточно часто подвергаются критике за сбор и использовании личной информации пользователей без их полного согласия, что включает в себя отслеживание онлайн-активности, персональных предпочтений и использование этих данных в рекламных целях. Одним из случаев стал прецедент с Google и Cambridge Analytica, в данном случае данные миллионов пользователей были использованы, для создания политических рекламных компаний. Тогда компания самостоятельно замяло дело и каждому потребителю выплатила бонусы для сглаживания конфликта.

Зачастую в ответ на риски, возникшие для потребителей в цифровом пространстве, государство реагирует на это внедрением в систему права новых аспектов норм, регулирующие данные риски. Согласно данным ЮНКТАД, закон по защите прав потребителей по цифровым вопросам действует примерно в 115 странах, в нескольких странах закон лишь формируется, а в каких-то и вовсе отсутствует [10]. Относительно российского законодательства отметим, что многие утверждают о формировании такого закона.

Но на данный момент времени вносятся лишь поправки в существующее законодательство, что обуславливает проблематику решения споров и применения законодательства к определенным аспектам цифрового пространства. К примеру, некоторые торговые площадки в цифровом поле имеют размытые и непрозрачные правила использования и недостаточные механизмы разрешения конфликтов.

Такие споры привели к массовому недовольству потребительского контингента, что в свою очередь послужило рывком для законодателя к определенному контролю деятельности онлайн-платформ и регулированию возникших споров между сторонами данных отношений. Так были внесены поправки в закон «О защите прав потребителей», в котором обозначили обязанности владельцев электронных торговых площадок, к примеру, маркетплейс «OZON» и производителей, реализующие товары и услуги с их помощью, также включив туда вопрос о полном информировании потребителей о качестве продукта, условиях его производства и др. [1].

Одним из следующих подходов регулирования прав потребителей является перенос ответственности за обеспечение данных прав на компании, действующих в цифровом пространстве и торговле. К примеру, в России существует и действует «Кодекс этической деятельности (работы) в сети Интернет», составленный Роскомнадзором. На данный момент туда входит более 10 000 тысяч организаций [2].

Следует, что существующие проблемы в области защиты прав потребителей требует совокупных усилий со стороны как бизнеса, так и правительственных органов.

В данное современное время юридическая наука должна использовать новые методы и подходы в изучении правовой реальности на ряду с быстро изменяющимся миром. Одним из способов регулирования отношений в сфере цифрового поля можно отметить адаптацию законодательства в использовании междисциплинарного подхода в изучении предмета права с разных сторон на основе международных законодательных проектов [7–9].

Цифровая среда предоставляет большие возможности для покупателей, но также представляет новые вызовы для защиты их прав. Отсутствие международных договоренностей, носящих обязательный характер, отсутствие общепринятых механизмов регулирования споров на международных и зарубежных интернет-площадках, мошенничество и продажа личной информации потребителей обусловлена отсутствием и затянutosтью предлагаемых мер по решению спорных вопросов.

Несмотря на наличие разнообразных форм и способов регулирования вопросов связанных с защитой прав потребителей, остается довольно много аспектов, которые возникают ежедневно в спорах и конфликтах между сторонами их решение требует особого внимания и контроля со стороны государства.

Список литературы

1. Закон РФ от 07.02.1992 №2300-1 (ред. от 04.08.2023) «О защите прав потребителей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/

2. Кодекс добросовестных практик. Кодекс этической деятельности (работы) в сети Интернет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pd.rkn.gov.ru/code/> (дата обращения: 10.12.2023).

3. Берзина А.И. Вопросы охраны прав потребителей в ретроспективе / А.И. Берзина // Молодой ученый. – 2020. – №48 (338). – С. 184–187.

4. Защита прав потребителей: в поисках оптимальной модели: монография / П.Д. Багрянская, М.О. Дьяконова, П.П. Кабытов [и др.]; отв. ред. С.А. Сеницын, М.Л. Шелютто; Институт за конодательства и сравнительного прав оведения при Правительстве Российской Федерации. – М.: КОНТРАКТ, 2021. – 268 с.

5. Казакова Е.Б. Структура и особенности законодательства о защите прав потребителей на современном этапе развития рыночных отношений / Е.Б. Казакова // Наука. Общество. Государство. – 2021. – Т. 9. №4. – С. 27–36. – DOI 10.21685/2307-9525-2021-9-4-4. – EDN ICQFKW

6. Самарханова Р.Н. Актуальные проблемы защиты прав потребителей / Р.Н. Самарханова, Р.Ф. Степаненко // Общество, государство, личность: молодежное предпринимательство в поведенческой экономике: материалы XIX Межвузовской научно-практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых (Казань, 19 апреля 2019 года). – В 2 ч. Ч. 2. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2019. – С. 177–180. – EDN GXZRNG.

7. Степаненко Р.Ф. Кумулятивный интерес правовой и экономической наук в междисциплинарных исследованиях современных социальных проблем / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. – 2021. – №5. – С. 42–54. – DOI 10.31857/S102694520014854-0. – EDN TMNQUL.

8. Степаненко Р.Ф. Правокультурные процессы в юридическом образовании: проблемы и перспективы / Р.Ф. Степаненко, А.В. Солдатова // Вестник ТИСБИ. – 2021. – №2. – С. 5–12. – EDN UCHMOM/

9. Сайфуллин А.И. Влияние режима законности на формирование правового сознания граждан: от теории к практике / А.И. Сайфуллин // Актуальные вопросы гуманитарных и социальных наук: от теории к практике: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Чебоксары, 19 января 2023 года) / гл. ред. Ж.В. Мурзина. – Чебоксары: Среда, 2023. – С. 341–342. – EDN NPPQGF.

Петренко Елена Геннадьевна

канд. юрид. наук, доцент

Зарубин Егор Романович

студент

Мищенко Алексей Витальевич

студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

УЧАСТИЕ РОССИИ В ВТО: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

***Аннотация:** в статье анализируется участие России в Всемирной Торговой Организации (ВТО) на фоне санкций. Обсуждается расширение рынков и защиту прав, которые предоставляет ВТО, а также снижение торговых барьеров и возможность участия в разрешении споров. Однако, также рассматриваются проблемы, связанные с конкуренцией для отечественных отраслей, необходимостью соблюдения правил ВТО и возможным ограничением суверенитета. В статье отмечается, что участие России в ВТО представляет ценность для экономики и защиты прав, однако требует активной работы для оптимального использования возможностей и решения проблем.*

***Ключевые слова:** Россия, Всемирная Торговая Организация, санкции, торговая политика, протекционизм, экономические последствия, политические последствия.*

Вступление во Всемирную Торговую Организацию (ВТО) в 2012 году стало важным этапом в экономической и торговой интеграции России в мировую систему. Заявка на вступление была подана еще 1994 году, но протокол о присоединении был подписан только спустя 17 лет, а именно 16 декабря 2011 года в Женеве. Ратифицировали документ Государственная дума и Совет Федерации 10 июля и 18 июля 2012 года, 21 июля закон о ратификации подписал президент Российской Федерации Владимир Путин. Спустя 30 дней страна окончательно вступила в организацию. Постоянное представительство России при ВТО утвердили в декабре 2013 года, с 17 февраля 2014 по 5 декабря 2019 года его возглавлял Геннадий Овечко.

Вступая в ВТО, каждый ее участник также берет на себя индивидуальные обязательства. Например, Россия обязалась снизить тарифы по импортным пошлинам на многие товары в среднем до 7,8%. Некоторые тарифы даже опустили почти до нуля, например для хлопка и продуктов

информационных технологий. Изменились и экспортные сборы. Так, Россия договорилась повысить пошлину на соевые бобы с 5 до 20%, а также не изменять пошлину по природному газу, которая осталась на уровне 30%. Кроме того, РФ приняла на себя обязательства по 116 секторам услуг. Например, в сфере страхования Россия обязалась повысить общую квоту иностранного участия с 25 до 50%.

Еще предусмотрен порядок урегулирования торговых споров между правительствами, когда одна сторона считает, что другое государство нарушает соглашения или обязательство в рамках ВТО. С 1995 года в организации было вынесено более 350 решений, некоторые из них касаются России. Например, в 2016 году арбитры ВТО признали дискриминацией отказ РФ от европейской свинины, который российские власти ввели из-за случаев африканской чумы свиней.

Можно выделить следующие плюсы участия России в ВТО.

1. Расширение рынков: Вступление в ВТО открыло доступ России к более широкой мировой торговой платформе. Это позволило российским компаниям и предпринимателям искать новые рынки сбыта для своих товаров и услуг.

2. Защита прав: В Торговой Организации установлены правила и механизмы для защиты прав интеллектуальной собственности, инвестиций и торговых операций. Участие России в ВТО помогает обеспечить законность и предсказуемость в международных торговых отношениях.

3. Снижение торговых барьеров: Россия, будучи членом ВТО, обязуется снизить таможенные пошлины и торговые барьеры, что способствует увеличению потока товаров и услуг через границы страны. Это может способствовать развитию российского экспорта и привлечению иностранных инвестиций.

4. Участие в правилах разрешения споров: Россия получает возможность участвовать в процедурах разрешения споров ВТО в случае возникновения конфликтов с другими членами организации. Это гарантирует более справедливое и прозрачное разрешение торговых споров.

Однако существуют и безусловные минусы вступления РФ в ВТО для малых и средних предпринимателей.

Самый главный и тревожный минус связан с тем, что, по мнению многих экспертов, отечественные производители не выдерживают конкуренции с импортными товарами и услугами, которые заполняют российский рынок со вступлением нашей страны в ВТО [1].

Второй минус – это систематическое повышение себестоимости российских конкурентоспособных товаров. Дело в том, что в России сейчас экономят производители на экологии, энергии и заработной плате для снижения себестоимости товаров и увеличения прибыли от их производства. Это расценивается странами Европы как демпинг, в результате чего все эти экономии будут сняты. Например, установлением мировых цен на энергоносители.

Нормативная база участия России в ВТО включает Распоряжение Правительства РФ о присоединении к ВТО, законы и нормативные акты, принятые в соответствии с требованиями ВТО, включая изменение таможенной и торговой политики страны.

В целом, участие России в ВТО представляет ценность для развития экономики и обеспечения законности в торговых отношениях, однако требует активной работы со стороны государства и бизнес-сообщества для оптимального использования возможностей, а также решения возникающих проблем.

Стоит рассмотреть возможность выхода России из ВТО. Рассмотрение возможности выхода России из Всемирной Торговой Организации (ВТО) на фоне санкций является сложным и контрверсиальным вопросом. В данный момент Россия является полноправным членом ВТО и выход из организации потребовал бы значительных изменений в законодательстве и торговой политике страны. Также необходимо отметить и процессуальные особенности выхода из ВТО, а именно в соответствии со ст. XV Марракешского соглашения любой член ВТО может выйти из этого соглашения. Для этого страна должна направить генеральному директору ВТО письменное уведомление о выходе, которое вступит в силу после истечения шести месяцев с даты его получения. Такой выход будет распространяться не только на Марракешское соглашение, но и на все иные торговые договоры ВТО.

Но сейчас довольно сложно предсказать, как на практике может быть организован выход России из ВТО, так как до сих пор ни одно государство не выходило из организации.

По словам экс-директора департамента торговых переговоров Минэкономразвития Максима Медведкова, Россию вряд ли смогут исключить из ВТО без ее желания.

Плюсы выхода из ВТО.

1. Большая гибкость в установлении торговых политик: Выход из ВТО позволил бы России самостоятельно регулировать свою торговлю, устанавливать тарифы и введение торговых барьеров в соответствии с национальными интересами.

2. Возможность непосредственного введения протекционистских мер: Россия могла бы свободно принимать протекционистские меры, такие как введение запретов на импорт определенных товаров или введение высоких тарифов, чтобы защитить отечественных производителей от конкуренции со стороны иностранных компаний.

3. Политическая сигнализация: Выход из ВТО был бы символическим шагом, показывающим нежелание России подчиняться международным правилам и демонстрирующим ее независимость и суверенитет.

Минусы выхода из ВТО.

1. Экономические последствия: Выход из ВТО может иметь негативные последствия для экономики России. Отсутствие членства в организации может привести к сокращению объемов международной торговли, ослаблению инвестиционного климата и утрате преимуществ доступа на мировой рынок.

2. Возможные реторсии со стороны других стран: Выход из ВТО может столкнуть Россию с негативными реакциями со стороны других стран, которые также могут ввести собственные санкции и ограничения на товары и услуги из России.

3. Потеря правовой защиты: Выход из ВТО означает потерю правовой защиты, которую организация обеспечивает, включая правила разрешения споров и защиту интеллектуальной собственности.

Выход России из Всемирной торговой организации (ВТО) является сложным и спорным вопросом. Официально Россия не выходила из ВТО, и она по-прежнему является ее членом. Однако, в свете санкций, введенных против России некоторыми странами, возникают обсуждения о возможности российского выхода из ВТО.

Защитники выхода из ВТО считают, что это позволит России более свободно действовать в торговых вопросах и защищать свои интересы без ограничений и правил организации. Они также указывают на то, что российская экономика столкнулась с некоторыми вызовами после вступления в ВТО, и выход может помочь ей более эффективно управлять своими рынками и ресурсами.

Однако, противники выхода из ВТО указывают на потенциальные негативные последствия, включая возможность введения контрсанкций другими странами и утрату преимуществ доступа к международным рынкам, которые предоставляют членство в ВТО. Они также подчеркивают, что членство в ВТО предоставляет России форум для решения торговых споров и защиты своих интересов в рамках установленных правил.

В целом, решение о выходе из ВТО – сложный политический и экономический выбор, который зависит от рассмотрения различных факторов и интересов. Он может иметь как плюсы, так и минусы, и требует тщательного анализа и оценки последствий для российской экономики и торговых отношений с другими странами.

Список литературы

1. Шевченко С.В. Присоединение России к ВТО: конкуренция, экономическая безопасность, российский рынок безопасности / С.В. Шевченко // Государство и право. – 2007. – №3. – С. 83–89.

2. Что ждет Россию после выхода из ВТО – новости Право.ру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.ru/story/239997/> (дата обращения: 12.12.2023).

Петренко Елена Геннадьевна

канд. юрид. наук, доцент

Мелик Дмитрий Денисович

студент

Суржиков Максим Андреевич

студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Грубилина»
Краснодар, Краснодарский край

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ РОССИИ И НАТО НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Аннотация: рассматривается проблема столкновения интересов между Россией и НАТО. Анализируются основные причины и факторы,

способствующие нарастанию столкновения интересов между сторонами, включая историческое наследие, геополитические интересы, разные концепции безопасности, военные активности и информационную войну. Уделяется внимание перспективам урегулирования конфликта и необходимость развития диалога, компромиссов и взаимопонимания.

Ключевые слова: *Россия, НАТО, столкновение интересов, конфликт, международная безопасность, военная активность, информационная война, международное сотрудничество.*

Взаимоотношения между Россией и Североатлантическим альянсом (НАТО) представляют собой важный политический и геополитический вопрос в мировой арене. НАТО является одной из ведущих международных организаций, в то время как Россия является сверхдержавой с значительным военным потенциалом. Изучение взаимоотношений между ними имеет прямое отношение к политической стабильности и безопасности в регионе и в мире в целом.

Сегодня взаимоотношения России и НАТО охватывают широкий спектр вопросов, начиная с военной безопасности и заканчивая сотрудничеством в области экономики и борьбы с терроризмом. Однако, несмотря на некоторые положительные моменты, существующие проблемы порождают вызовы и вызывают опасения.

Военная сфера являются важным направлением взаимодействия между Россией и НАТО. Утверждение Римской декларации «Отношения России и НАТО: новое качество» 2002 года стало импульсом для развития данных отношений по восходящей линии. Военное взаимодействие осуществлялось в следующих направлениях [1]: учения и тренировки; борьба с терроризмом; поиск и спасение на море; противоракетная оборона; военно-морской флот; тыловое обеспечение.

Одним из главных вызовов современности является развертывание американской системы ПРО (противоракетной обороны) в Европе. Россия считает эти действия угрозой своей национальной безопасности, поскольку возможность перехвата баллистических ракет России подрывает стратегическую стабильность в регионе. Этот вопрос, а также ситуация на Украине, привели к обострению отношений и появлению новых военно-политических рисков.

Спецоперация в Украине и воссоединение Крыма с Россией стали источником напряженности в отношениях России и НАТО. Западные страны обвиняют Россию в нарушении суверенитета и территориальной целостности Украины и обвиняют ее в агрессии и аннексии, в то время как Россия считает, что воссоединение Крыма с Россией было основано на воле крымского населения. Этот конфликт привел к санкциям против России и дальнейшему охлаждению отношений с НАТО.

Однако, несмотря на эти проблемы, есть и положительные моменты во взаимодействии России и НАТО. Некоторые области сотрудничества включая борьбу с терроризмом и наркотиками, операции по обеспечению безопасности на море и даже обмен информацией в рамках борьбы с киберугрозами имеют место быть и в настоящее время. А значит,

существует потенциал для дальнейшего взаимодействия и поиска общих решений [2].

Если обратиться к истории, то взаимоотношения России и НАТО регулировались рядом международных договоров, а также нормами и принципами международного права. Ниже приведены некоторые примеры таких документов.

1. Римская декларация «Отношения России и НАТО: новое качество» 2002 года.

2. основополагающий акт о взаимных отношениях, сотрудничестве и безопасности между Российской Федерацией и Организацией Североатлантического Договора 1997 года.

Кроме того, Россия и НАТО взаимодействовали в рамках конкретных проектов и программ, таких как Совет Россия-НАТО, Партнерство для Мира и другие, которые определяли области сотрудничества и механизмы работы между сторонами. Говоря о первом, стоит отметить, что последнее заседание Совета Россия-НАТО состоялось 12 января 2022 года в Брюсселе. На нём обсуждался вопрос требований РФ относительно гарантий безопасности, но страны-члены НАТО отвергли это предложение.

Столкновение интересов между Россией и НАТО является сложной и многогранной проблемой. Она имеет исторические, политические, военные и геополитические аспекты. Взаимное недоверие и конфликты между сторонами создают напряженность и вызывают опасения в международном сообществе. Ниже приведем некоторые из основных причин и факторов, способствующих напряженности отношений между Россией и НАТО.

1. Историческое наследие. В истории существуют моменты, которые оставили глубокий след на взаимоотношениях между Россией и Западом, включая войну в Афганистане, распад СССР, расширение НАТО на восток и вопросы, связанные с распадом Югославии.

2. Геополитические интересы. Россия и НАТО имеют различные геополитические интересы, особенно в Восточной Европе и на Ближнем Востоке. Это вызывает конкуренцию и противоречия между сторонами.

3. Разные концепции безопасности. Россия и НАТО имеют разные представления о безопасности и своих национальных интересах, что порождает различия и недоверие. Конфликты в Украине и воссоединение Крыма с Россией стали значимыми факторами, усиливающими нежелание сотрудничать между сторонами.

4. Военные активности и оборонительные системы. Распространение американской системы противоракетной обороны в Европе и обязательное увеличение военной присутствия НАТО на восточных границах России вызывают опасения и недоверие со стороны России.

5. Информационная война. Россия и НАТО ведут информационную борьбу и пропаганду друг против друга, что только усиливает напряженность и негативное восприятие.

В перспективе, сотрудничество между Россией и НАТО может быть ключевым в обеспечении безопасности и стабильности в Европе и в мире в целом. Обе стороны должны приложить усилия для преодоления противоречий и поиска общих решений. Только через взаимное сотрудничество

и установление доверия можно достичь стабильности и преодолеть вызовы, с которыми сталкиваются в современном мире.

В заключение, отметим, что преодоление проблем и достижение прогресса требует активного взаимодействия, диалога и поиска компромиссов. Только через взаимное уважение и понимание интересов друг друга можно найти пути к урегулированию конфликтов и достижению стабильности в регионе и в мире в целом.

Список литературы

1. Аллефельд Р. Основные формы взаимодействия НАТО и Российской Федерации на современном этапе / Р. Аллефельд, И.Г. Гаранина // Марийский юридический вестник. – 2017. – №1 (20). – С. 68–71. – EDN YPZOIN

2. Кабасакалова М.Г. Российско-американское сотрудничество в сфере борьбы с международным терроризмом / М.Г. Кабасакалова // Международное публичное и частное право. – 2014. – №3. – С. 21–24. – EDN SDBNOZ

Прохода Олег Сергеевич

студент

Ищенко Даниил Сергеевич

студент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ДЕМИЛИТАРИЗОВАННЫХ ЗОН

***Аннотация:** демилитаризованная зона – одно из ярких проявлений стремление государств-субъектов международного права к миру и его сохранению. Хоть и само понятие является довольно новым для мира, потому что в полной мере сформировалось только в начале XIX, однако и по сей день оно является одним из самых важных факторов для мирного регулирования международных отношений. Актуальностью и новизной работы является непосредственное использование демилитаризованных зон и в наше время, их малоизученность и международные проблемы, связанные с данной темой.*

***Ключевые слова:** международное право, международный договор, территория, особый режим, армия, войска, государство.*

Демилитаризованная зона под собой предполагает территорию с особым режимом, на которой между государствами, заключившими данное соглашение, возлагается обязанность не проводить военные операции, не содержать войска и сооружения военного характера. Из этого понятия можно выделить и определенные признаки.

1. Демилитаризованная зона всегда создается на основе международного соглашения, которое может быть выражено в виде международного договора или, например, иного вида международного соглашения.

2. Демилитаризованная зона распространяется на воздушное, водное, земное пространство и земные недра.

3. Демилитаризованная зона распространяет свое действие не только на физические предметы, такие как, например, непосредственно военная техника, военные сооружения, личный состав армии, но и на деятельность интеллектуальную, такую как разработку стратегических и тактических операций военного характера и так далее.

Демилитаризованная зона может быть создана как в мирное, так и в военное время. На мирном этапе можно остановиться подробнее. Конкретный пример можно провести из истории. Так, после окончания Первой Мировой войны и подписания Версальского мирного договора была образована Рейнская демилитаризованная зона – территория Веймерской и 50 километровая полоса на левом берегу Рейна. Основной целью была поставлена недопущение возможности повторного нападения Германии на Францию, при этом договором была закреплена невозможность иметь войска Германии в данной области, проводить тактические учения и так далее. Образование данной демилитаризованной зоны можно расценивать непосредственно как международную «санкцию» Германии за агрессию в адрес других государств. Появляется вопрос: «Как и для чего используется демилитаризованная зона?»

Первое, как было сказано выше, образование демилитаризованной зоны можно использовать непосредственно как санкцию в международном поле. По сути используется непосредственное ограничение суверенитета, так как государство не может в полной мере осуществлять власть в демилитаризованных зонах.

Второе, демилитаризованная зона может использоваться как примирительное средство международного права. Из истории можно привести пример ситуации на Корейском полуострове. Так, после затяжного конфликта между Южной и Северной Кореей была создана корейская демилитаризованная зона, которое предполагает, что разделении полуострова на дверные равные части, а зона соприкосновения (пограничная) объявляется демилитаризованный, то есть ни та, ни другая сторона не может вдоль линии соприкосновения держать свои войска. В данном случае оба государства, обоюдно, по международному соглашению ограничивают свой суверенитет на определенную территорию, имея своей целью сохранение мира и стабильности на полуострове.

Третьим пунктом можно выделить создание демилитаризованной зоны в мирных целях. Так, между Норвегией и Швецией на границе была создана демилитаризованная зона в 1 километр. Её образование не связано с конфликтом между государствами или иными недопониманием. Главной целью этой зоны было – сохранение стабильности в данном районе и мирное сосуществование обоих государств.

Однако, хоть и создание демилитаризованной зоны имеет только мирную цель, очень часто она очень часто может порождать угрозу безопасности. Это проявляется в стремлении государства, на территории которого такая зона создана, её милитаризовать. Возвращаясь к примеру Рейнской демилитаризованной зоны, можно отметить, что уже в 1936 году немецкий войска смогли вступить на территорию Рейнской

зоны и приспособить её как плацдарм для дальнейшей агрессии. Интересна реакция международных держав, так как единственное особо значимая ответственность немецкой Германии была выражена лишь в осуждении её действий Лигой Наций, остальные же государства, включенные в международный договор, никакой полноценной реакции не дали. Встаёт вопрос: «А нужна ли демилитаризованная зона в целом?» – который является и в наше время актуальным.

По нашему мнению, создание демилитаризованных зон остро необходимо. К своим словам мы можешь прикрепить конкретные аргументы.

1. Создание демилитаризованных зон непосредственно защищает людей, которые там проживают. Этот принцип закреплен в ст. 1 Устава ООН и исполняется всеми её участниками. Защита людей – это недопущение гражданских жертв при обострении военного конфликта, невозможность создания продовольственных и иных кризисов на данной территории, что в целом обеспечивает международную безопасность и мир [1].

2. Демилитаризованная зона позволяет мирно сосуществовать разным по своей политике государствам. Исходя из того, что создана демилитаризованная зона, государство может спокойно осуществлять свою политику на международной арене, не опасаясь военной агрессии [2].

3. Демилитаризованная зона позволяет сохранить статус-кво при нерешенных территориальных спорах между государствами. Это позволяет сохранить и не нарушить международные интересы обоих государств в мирной форме [3].

4. Демилитаризованная зона позволяет вводить миротворческий контингент и осуществлять контроль международными организациями за соблюдением исполнения соглашения в мирной форме.

5. Демилитаризованная зона дает возможность решить какой-либо конфликт в мирной форме без применения армии, путем дипломатических миссий и иных способов контакта между государствами.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что демилитаризованная зона – довольно обширное понятие, включающее в себя множество различных аспектов. Исходя из использования и назначения выделяются непосредственно виды таких зон, такие как примирительная, санкционная и мирная. Демилитаризованные зоны имеют огромное значение в международном праве, благодаря их функционалу и объему использования, однако именно из-за них могут возникать и международные проблемы. Исходя из главной цели – сохранение международного мира и международной безопасности, субъекты международного права очень часто вводят и применяют демилитаризованные зоны в рамках разрешения конфликтов, недопущения военной эскалации и так далее. Так как термин «демилитаризованная зона» довольно новый, его изученность ещё не на высшем уровне и есть вопросы в целом по использованию демилитаризованных зон в данный момент.

Список литературы

1. Устав Организации Объединенных Наций (Принят в г. Сан-Франциско 26 июня 1945 г.) // Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами. – Вып. XII. – М., 1956. – С. 14–47.

2. Женевская конвенция от 12 августа 1949 года о защите гражданского населения во время войны: принята 12 августа 1949 года Дипломатической конференцией для составления международных конвенций о защите жертв войны.

3. Conflict in Syria // International Review of the Red Cross. – Т. 99. №906.

Рахматуллина Элина Раилевна

магистрант

Научный руководитель

Никитенко Игорь Геннадьевич

канд. юрид. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)

федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЗАКОННОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ НОРМАТИВНЫХ ПРАВОВЫХ АКТОВ

Аннотация: в статье рассматриваются основные принципы и нормы, определяющие правовой порядок в муниципальных структурах, а также выявляются проблемы, с которыми вышеуказанные органы могут сталкиваться в процессе своего принятия, реализации и применения. Работа призвана предоставить полный обзор ключевых аспектов обеспечения законности муниципальных правовых актов с учетом современных вызовов и тенденций в области муниципального управления.

Ключевые слова: нормативный правовой акт, муниципальный орган, органы местного самоуправления, гражданское общество, контроль, надзор.

Местное самоуправление представляет собой неотъемлемый элемент демократического государства и ключевой фактор становления гражданского общества. Эта форма управления базируется на принципе близости к народу, обеспечения активного участия в принятии решений муниципального уровня. Местные органы самоуправления служат мостом между государственными институтами и населением, способствуя более непосредственному воздействию граждан на процессы принятия решений [3, с. 91].

Решение проблемы несоответствия муниципальных актов Конституции Российской Федерации и федеральным законам, обусловленной особенностями функций и полномочий органов государственной власти, лежит «на плечах» прокуратуры, судебных органов и органов юстиции. Согласно Положению о Министерстве юстиции Российской Федерации, его территориальные структуры занимаются проведением юридической экспертизы нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации для определения их законности и легитимности.

Существующее законодательство значительно расширило правовые полномочия судов в области осуществления нормоконтроля. В новом Гражданском процессуальном кодексе Российской Федерации содержится статья 253, которая предоставляет возможность обжалования

нормативных правовых актов в судах общей юрисдикции по причине их несоответствия федеральному закону или иному нормативному акту, обладающему большей юридической силой [5, с. 28].

Кроме того, граждане и организации в соответствии со ст. 251 ГПК РФ могут обратиться в суд общей юрисдикции в случае, если они полагают, что соответствующий нормативный правовой акт нарушает их права, гарантированные Конституцией Российской Федерации.

Статья 192 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации значительно расширяет полномочия арбитражных судов в обеспечении законности нормативных правовых актов. Согласно данной норме, арбитражным судам предоставлено право рассмотрения заявлений от граждан, организаций, прокуроров, государственных органов, органов местного самоуправления и прочих о признании недействительными нормативных правовых актов, регулирующих сферу предпринимательской и другой экономической деятельности. Практика свидетельствует о постоянном увеличении количества подобных дел, рассматриваемых арбитражными судами [2, с. 111].

В обеспечении законности муниципальных нормативных правовых актов участвуют также конституционные (уставные) суды. Они согласно Федеральному конституционному закону «О судебной системе Российской Федерации» (ст. 27) могут создаваться субъектами Российской Федерации для рассмотрения вопросов соответствия, в частности, нормативных правовых актов органов местного самоуправления конституции (уставу) субъекта Российской Федерации. Региональные законы о конституционных (уставных) судах также закрепляют за этими судебными органами аналогичное право. Однако, как показывает анализ этих законов, конституционные (уставные) суды имеют разный объем полномочий, в том числе в части проверки муниципальных нормативных правовых актов. Например, Конституционные (уставные) суды Башкортостана, Бурятии, Кабардино-Балкарии, Коми, Татарстана, Санкт-Петербурга, Свердловской и Калининградской областей вправе рассматривать на соответствие конституции (уставу) нормативные правовые акты органов местного самоуправления своего субъекта. Конституционный суд Республики Северная Осетия – Алания, кроме этого, проверяет конституционность нормативных правовых муниципальных учреждений. В Карелии Конституционный суд проверяет нормативные правовые акты не только органов местного самоуправления, но и их должностных лиц. Такое разнообразие полномочий конституционных (уставных) судов в части проверки конституционности муниципальных нормативных правовых актов вряд ли способствует обеспечению единой законности. Поэтому следует согласиться с С.Э. Несмеяновой в том, что в Федеральном законе «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» необходимо, во-первых, единообразно урегулировать подобные вопросы, во-вторых, установить, что все нормативные правовые акты органов местного самоуправления подлежат проверке со стороны региональных органов конституционной юстиции [4, с. 49].

Гарантирование законности муниципальных нормативных правовых актов включает в себя активное участие как конституционных, так и арбитражных судов. Эти судебные инстанции выполняют важную роль в

обеспечения соблюдения конституционных норм и принципов, а также норм федеральных законов на уровне местного самоуправления.

Законодательство предоставляет высшему должностному лицу субъекта Российской Федерации полномочие освобождать от должности главу муниципального образования или руководителя местной администрации в случае издания акта, не соответствующего федеральным законам и федеральным законодательству. Это положение позволяет обеспечивать соблюдение нормативной базы и законности в сфере местного самоуправления [1, с. 65].

Учитывая вышеизложенное, можно предположить, что разнообразные механизмы профессионального взаимодействия между органами юстиции, судебными структурами и прокуратурой по вопросам обеспечения законности нормативных правовых актов местного самоуправления и их представителей будут способствовать не только улучшению региональной правовой системы, но и формированию единого правового пространства в Российской Федерации.

Завершая мысль, хотелось бы отметить, что современная система органов местного самоуправления весьма эффективно справляется с поставленными задачами и обеспечивает законность в муниципальных делениях, однако ввиду некоторых факторов (например, коррупционные проявления, низкий уровень правосознания, кумовство и так далее) принимаются нормативные правовые акты, противоречащие интересам государства и общества в целом. Именно в целях недопущения вышеуказанного негативного явления необходима деятельность органов прокуратуры, судебных органов и органов юстиции.

Список литературы

1. Ким А.В. Правовая и антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и их проектов: к вопросу о соотношении понятий / А.В. Ким // Административное право и процесс. – 2017. – №5. – С. 80. – EDN YPHMVP
2. Касмцкая К.И. Деятельность органов прокуратуры по обеспечению законности нормативных правовых актов органов местного самоуправления / К.И. Касмцкая // Молодой ученый. – 2019. – №44 (282). – С. 207–209. EDN SAJZQR
3. Малышева М.А. Теория и методы современного государственного управления: учебно-методическое пособие / М.А. Малышева. – СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург, 2011. – С. 118.
4. Несмеянова С.Э. Некоторые аспекты законодательного регулирования судебной защиты прав местного самоуправления посредством конституционного правосудия / С.Э. Несмеянова // Акты конституционного правосудия субъектов Российской Федерации. – 2006. – №10. – С. 110.
5. Тамбовцев В.Л. Государственное регулирование государства: вопросы теории, международный опыт, российские реформы / В.Л. Тамбовцев. – М.: Эксмо, 2014. – С. 87.

Шагров Александр Владимирович

соискатель, студент

Научный руководитель

Койшина Екатерина Алимовна

канд. социол. наук, доцент

ОУ ВО «Южно-Уральский технологический университет»

г. Челябинск, Челябинская область

РАЗВИТИЕ ТЕАТРАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕВЕРНЫХ ГОРОДАХ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДОВ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА)

***Аннотация:** в статье рассмотрены функции театральной деятельности. Проведен анализ развития театральной сферы в Ямало-Ненецком автономном округе. Даны рекомендации по совершенствованию системы государственного управления социальной сферой на примере сферы культуры округа.*

***Ключевые слова:** театр, театральная деятельность, системы государственного управления социальной сферой, муниципальное управление социальной сферой, развитие культуры, развитие общества, Ямало-Ненецкий автономный округ.*

Факт важности театрального искусства в воспитании, культурном образовании и развитии чувственной стороны личности, интереса общества к этой сфере человеческой жизнедеятельности неопровержим. Театр может быть выполнять как функцию инструмента воздействия на формирование личности, так и гносеологическую функцию [3; 4; 7]. Театр позволяет зрителю увидеть различные ситуации, характеры и проблемы, которые могут быть сложными для понимания в реальной жизни. Благодаря этому театр становится своеобразным «учебником жизни», помогая людям расширять свой кругозор и получать новые знания. Что особенно важно для младшего поколения, так как театр объясняет сложные феномены и чувственные аспекты жизни, в которых еще у детей недостаточно жизненного опыта, доступным языком – через яркие и понятные образы [6, с. 34]. Кроме того, театр также может помочь младшему поколению развить свои коммуникативные навыки и научиться лучше понимать других людей, что является важным аспектом для успешной социализации, даже стать отправной точкой для ранней профориентации, так как он помогает им понять различные профессии и сферы деятельности [6, с. 33].

Театр как социокультурный феномен – это сложное и многогранное явление, которое включает в себя множество аспектов и функций [3; 4; 7]. Он является одним из древнейших видов искусства, который существует уже несколько тысячелетий. Театр представляет собой форму художественного выражения, которая объединяет в себе различные виды искусства, такие как драматургия, актерское мастерство, режиссура, сценография и другие.

Театр с точки зрения социальной сферы – это не просто место, где происходят представления и показываются спектакли. Это культурный институт [3, с. 4], который активно участвует в общественной жизни, выполняет определенные функции и оказывает влияние на различные социальные группы.

Театр является одним из инструментов социализации, поскольку он способствует развитию эстетического вкуса, расширению кругозора, формированию мировоззрения и системы ценностей. Он также может выполнять воспитательную функцию, передавая определенные культурные традиции и нормы поведения [3].

С точки зрения социальной психологии, театр может способствовать развитию коммуникативных навыков, умению слушать и понимать других людей. Во время спектакля зрители вступают в диалог с актерами, что помогает им лучше понимать друг друга и находить общий язык [7 с. 41].

Театр также может быть использован для образовательных целей, например, для обучения детей и молодежи. В этом контексте театр может помочь развивать у зрителей критическое мышление, умение анализировать и оценивать произведения искусства. Кроме того, театр может способствовать развитию коммуникативных навыков, так как актеры должны уметь общаться с аудиторией и понимать их реакцию. Также театр может помочь в развитии творческих способностей, поскольку актеры должны уметь импровизировать и находить новые решения для своих ролей. В целом, театр является важным инструментом для образования и воспитания зрителей, особенно молодого поколения. Он может служить площадкой для организации общественных дискуссий и дебатов, способствующих формированию гражданского общества и развитию общечеловеческих ценностей.

Социокультурный подход подчеркивает значимость культуры как активного преобразующего фактора и открывает возможности для исследования театра и его работы по передаче художественных ценностей. Театр создает условия для общения людей по поводу сценического искусства. Взаимодействие культур включает профессионалов-работников театра с устойчивым позиционным началом и зрителей с более изменчивым и динамичным началом.

Театр можно рассматривать как искусственно созданную адаптивную систему, которая стремится удовлетворить социокультурные потребности людей и стремится к активности. В рамках социокультурного подхода исследования феноменов культуры становятся частью социально-гуманитарной науки. Интерес к изучению культуры особенно возрос в 60-х годах прошлого века, когда анализировались социокультурные процессы и осмыслилась роль культуры в формировании личности [3].

Так, например, в работе С.Д. Бортникова о театральном искусстве Сибири в 1960–1985 годах, основанной на материале обширных архивных исследований, представлен «противоречивый социокультурный процесс развития театрального искусства в Сибири во второй половине XX века до начала рыночных реформ в России» [2, с. 39]. Пройдя долгий путь становления и реформ, сибирская театральная школа сегодня – это стабильно развивающаяся ветвь театральной жизни России.

Об интересе к театральной жизни свидетельствуют и различные события культурной сферы Ямало-Ненецкого автономного округа. Так, например, в городе Новый Уренгой театральная деятельность развивается довольно активно. Не только в городе, но и во всем округе известен театр «Северная сцена» – это первый и до 2018 года единственный профессиональный театр на Ямале. Он был создан в апреле 1994 года как театр для детей и получил название «Кулиска». В 2001 году открылся Культурно-спортивный центр «Газодобытчик» включающий себя отдельный театральный зал на 150 мест, который стал «домом» для театра. С 2008 года театр «Кулиска» преобразован в Театральное объединение «Северная сцена» и стал работать не только для детской, но и для взрослой аудитории. Несмотря на то, что этот Культурно-спортивный являлся и является ведомственным предприятием, его открытие стало важным событием театральной жизни города и Ямало-Ненецкого автономного округа в целом.

В результате активной театральной жизни в марте 2004 года в городе Новый Уренгой состоялся первый сказочный театральный фестиваль «Я – мал, привет!», приуроченный к 10-летию театра для детей «Кулиска». Организаторами фестиваля стали предприятие нефтегазового сектора, союз театральных деятелей России, Старооскольский театр для детей и молодежи.

Выступления театров из Москвы, Нового Уренгоя, Старого Оскола, Нижнего Новгорода, Тюмени, Кемерово, Краснодара привлекло внимание как маленьких зрителей Ямала, так и взрослой аудитории.

На фестивале работало детское жюри, которое распределяло призы по восьми номинациям. Также обсуждение спектаклей велось профессиональными критиками.

В своем приветственном слове председатель Союза театральных деятелей Александр Калягин отметил, что фестиваль – «это большое событие не только для прекрасного, овеянного добрыми традициями города, но и для всей театральной России», «на культурно-нравственное воспитание самого младшего поколения обратили внимание в таких отдаленных от центра России городах, это дает надежду и уверенность в достойном будущем нашей Родины», это начинание «поможет решению проблем современной детской драматургии и своевременного приобщения детей дошкольного возраста к художественным ценностям театрального искусства». Фестиваль просуществовал до 2019 года, завершившись 16 сезоном.

В Централизованной клубной системе города Новый Уренгой работают театр-студия «Колизей», театр-студия «М-арт!», театральная студия «Действие» и детская театральная студия «Волшебная ширма». В районах Коротчаево и Лимбяха хорошо известен театральный кружок любительского и художественного творчества «Антре».

В 2018 году по инициативе правительства Ямало-Ненецкого автономного округа и администрации муниципального образования г. Ноябрьск на базе МАУК ГДКиК «Русь» был создан городской театр, ставший первым в округе муниципальным профессиональным театром.

Департаментом культуры Ямало-Ненецкого автономного округа совместно с управлением культуры Администрации города Ноябрьска в 2017 году проведена большая предварительная работа, в результате которой были разработаны концепция и план развития театрального дела в

Ноябрьске, произведен подбор кадров, изучены запросы и предпочтения горожан в театральном искусстве.

В Салехарде в декабре 2020 года состоялось открытие семейного театра кукол. За 2 года существования творческий коллектив создал три кукольных постановки, провел несколько благотворительных и добровольческих акций. Артисты прошли обучение у мастеров в целях повышения профессионального уровня.

В 2021 году театр кукол «Жужа» стал резидентом арт-резиденции в Салехарде, где получил новые возможности – поддержку, место для хранения декораций и уютный зал для спектаклей.

Проведено два набора актерского состава, первыми стали 11 человек. Среди них – профессиональные актеры, любители и школьники. На сегодня в постоянном составе театра – 15 человек. Над постановками работали начинающие и профессиональные режиссеры.

В 2014 году, объявленным Годом театра в России и Годом культуры в ЯНАО, был создан Фестиваль театрального искусства «Первый Театральный». Организатором фестиваля выступил Культурно-деловой центр города Салехард при содействии Департамента культуры Ямало-Ненецкого автономного округа.

Основная цель Фестиваля: показать ямальскому зрителю самые популярные и прославленные постановки, получившие всеобщее признание, познакомить с творчеством именитых артистов, добившихся широкой известности, а также донести театральное искусство до самых отдаленных уголков Ямала.

В первый год проведения проекта состоялось 2 фестиваля. «Первый Театральный: Русская классика и современность» (апрель 2014) и «Первый Театральный: «О прошлом и будущем» (декабрь 2014). Площадка фестиваля – зал Культурно-делового центра – приняла порядка 7000 зрителей. Этот факт является основным показателем интереса людей в формировании культурного пространства региона, приобщении к театральному искусству.

Министерством культуры Российской Федерации распоряжением от 2 августа 2017 года Р-965 введены методические рекомендации субъектам Российской Федерации и органам местного самоуправления по развитию сети организаций культуры и обеспеченности населения услугами организаций культуры.

Таблица 1

Рекомендуемые нормы и нормативы оптимального размещения театров

Административно-территориальные уровни обеспечения услуг	Тип объекта	Обеспеченность на населенный пункт	Количество	Доступность
Субъект Российской Федерации	Театр драматический	Административный центр с населением свыше 1 млн чел.	1	Транспортная доступность для жителей административного центра в течение 1 часа; для жителей муниципальных образований – в течение 1 дня / либо за счет гастрольной деятельности с периодичностью выездов в соответствии с государственным заданием
	Театр оперы и балета/ музыкальный		1	
	Театр кукол		1	
	Театр юного зрителя		1	
	Прочие театры по видам искусств		3	
	Театр драматический	Административный центр с населением от 500 тыс. до 1 млн чел.	1	
	Театр музыкальный		1	
	Театр кукол		1	
	Театр юного зрителя		1	
	Прочие театры по видам искусств		2	
	Театр драматический	Административный центр с населением от 150 тыс. до 500 тыс. чел.	1	
	Театр музыкальный		1	
	Театр кукол		1	
	Театр юного зрителя		1	
	Прочие театры по видам искусств		1	
	Прочие театры по видам искусств	Административный центр с населением до 150 тыс. чел.	1	

Окончание таблицы 1

Административно-территориальные уровни обеспечения услуг	Тип объекта	Обеспеченность на населенный пункт	Количество	Доступность
Городской округ	Театр по видам искусств	Населением свыше 500 тыс. до 1 млн чел.	1 на 500 тыс. чел.	Транспортная доступность 30–40 минут
	Театр по видам искусств	Население от 200 тыс. до 500 тыс. чел.	1 на 200 тыс. чел.	
	Театр по видам искусств	Население от 100 тыс. до 200 тыс. чел.	1	
Городское поселение	Театр по видам искусств	Население от 100 тыс. чел.	1	Транспортная доступность – 3 часа. Театр может быть создан в населенном пункте с населением менее 100 тыс. чел. при условии, что до ближайшего театра транспортная доступность составляет более 3 часов

Относительно рекомендуемых количественных показателей можно говорить о недостаточности театральных учреждений в городах Ямало-Немецкого автономного округа. Так, например, в некоторых городах Арктической зоны Российской Федерации доступность государственных театральных учреждений выше.

Таблица 2

Театральные учреждения городов Арктической зоны

№	Центр расселения	Название театра
1	Архангельск	Государственное бюджетное учреждение культуры Архангельской области «Архангельский театр драмы имени М.В. Ломоносова»
		Государственное автономное учреждение культуры Архангельской области «Архангельский театр кукол»
		Государственное бюджетное учреждение культуры Архангельской области «Архангельский молодежный театр»
2	Мурманск	Государственное областное автономное учреждение культуры «Мурманский областной драматический театр»
		Государственное областное автономное учреждение культуры «Мурманский областной театр кукол»
		Федеральное государственное бюджетное учреждение «Драматический театр Северного флота» Министерства обороны Российской Федерации
3	Апатиты	Театр-студия «Диалог» на базе Муниципального автономного учреждения «Апатитский городской Дворец культуры имени Егорова В.К.»
4	Норильск	Краевое государственное бюджетное учреждение культуры «Норильский Заполярный театр драмы им. Вл. Маяковского»
5	Ноябрьск	Ноябрьский городской театр на базе Муниципального автономного учреждения «Городской дворец культуры и кино «Русь» муниципального образования город Ноябрьск
6	Новый Уренгой	Театральное объединение «Северная Сцена» на базе Культурно-спортивного центра «Газодобытчик» ООО «Газпром добыча Уренгой»
7	Салехард	Народный театр-студия «Коморка» на базе Окружного центра национальных культур г. Салехард
		Семейный театр кукол «Жужа» резидент арт-резиденции «Полярис» в г. Салехард
8	Воркута (Россия)	Государственное автономное учреждение Республики Коми «Воркутинский драматический театра имени Б.А. Мордвинова»
		Государственное бюджетное учреждение Республики Коми «Государственный театр кукол Республики Коми»

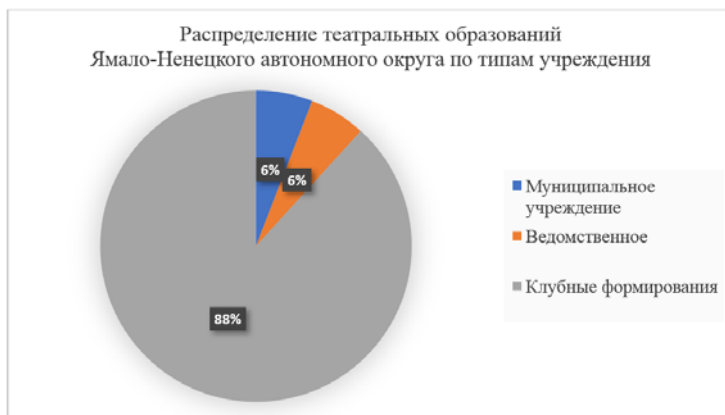


Рис. 1. Распределение театральных образований Ямало-Ненецкого округа по типам учреждения

Один из двух существующих профессиональных театров на территории Ямало-Ненецкого автономного округа не является муниципальным, региональным или национальным театром. Театры располагаются в двух из восьми городах округа. По методологическим рекомендациям Министерства культуры количество театров рекомендуется увеличить для обеспечения доступности оказаний государственных и муниципальных услуг.

Необходимость в развитии театрального движения особенно остро чувствуется в местах, отдаленных от культурных центров [5]. Даже в рамках гастрольной деятельности имеется потребность в определенных условиях сохранения качества и доступности предоставляемых услуг. Формирование культурной среды и возможность участия в культурной жизни в таких условиях удаленности возможно благодаря созданию постоянных действующих театральных площадок.

В контексте рассуждений об учредительной форме театральных образований стоит обратить внимание на то, что ведомственные учреждения не могут в полной мере выполнять государственные и муниципальные задачи. Они существуют в своих реалиях, их деятельность регулируется локально-нормативными актами организаций-учредителей, зачастую не включены в общегосударственные и муниципальные программы по развитию сферы культуры, зависят от финансирования и стратегий развития руководящих компаний. Опыт взаимодействия показывает, что негосударственным, публичным, акционерным компаниям проще оказать разовую, целевую поддержку нежели содержать учреждения полностью.

В то же время обилие клубных театральных формирований разных форм, является индикатором необходимости или, можно сказать, указателем направления движения в сфере совершенствования системы государственного и муниципального управления, так как любительское, детское и молодежное творчество всегда было и будет движущей силой развития, и задача государства – поддержать и направить эту силу на благо общества.

В качестве рекомендаций по совершенствованию системы государственного управления в сфере культуры предлагается ввести в формы отчетности муниципальных бюджетных и автономных учреждений, клубных формирований, ведомственных и частных (зарегистрированных) организаций сферы культуры и приравненных к ним по направлениям деятельности, отражающих общее количество учреждений, численность работников непосредственно занятых в процессе реализации основной деятельности и участников творческих формирования, с указанием направления деятельности (театральные, вокальные, хореографические, народные, фольклорные и т. д.) и возраста участников (о группах).

Также в связи с увеличением количества клубных формирований театральной направленности, рекомендуется разработать программу поддержки любительских театров, разработать общие методические рекомендации по организации такой деятельности, вычленив эту сферу в статистической отчетности.

Немаловажным считаем рассмотреть возможность учреждения профессиональных муниципальных или региональных театров юного зрителя в крупных городах округа. Данные статистики по возрастным группам населения указывают на то, что в основная такая группа, задействованная в театральных клубных формированиях – это дети и молодежь, которым необходим культурный досуг, который выполнял бы и образовательную функции. Например, программы «Театр детям», «Театр школе» (существующая совместная программа муниципального Департамента образования и ведомственного культурно-спортивного центра одного из городов ЯНАО) весьма актуальна и поддерживается населением. Такие коллаборации помогают направить сотрудничество предприятий города разных сфер в необходимое русло и сосредоточить усилия на выполнении задач государственной важности, в том числе по таким особым направлениям как ранняя профориентация и поддержка культуры коренных народов севера.

Список литературы

1. Басалаев С.Н. Системная интерпретация сценического общения / С.Н. Басалаев // Вестник Томского государственного университета. Культурология и искусствоведение. – 2018. – №29. – DOI 10.17223/22220836/29/4. – EDN YTYZSQ
2. Бортников С.Д. Театральное искусство Сибири в 1960–1985 гг. / С.Д. Бортников // МНКО. – 2007. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teatralnoe-iskusstvo-sibiri-v-1960-1985-gg> (дата обращения: 10.12.2023). – EDN IJRRDF
3. Дмитриевский В.Н. Основы социологии театра: история, теория, практика / В.Н. Дмитриевский. – М.: ГИТИС, 2004.
4. Илова Е.В. Актуализация актем в дискурсивно-семиотическом пространстве театральной коммуникации / Е.В. Илова // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. – 2017. – №3 (27) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualizatsiya-aktem-v-diskursivno-semioticheskom-prostranstve-teatralnoy-kommunikatsii> (дата обращения: 06.12.2023).
5. Кибенко В.А. Верификация стратегии развития сферы культуры города Салехарда / В.А. Кибенко // Урбанистика. – 2022. – №3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/verifikatsiya-strategii-razvitiya-sfery-kultury-goroda-saleharda> (дата обращения: 10.12.2023). – DOI 10.7256/2310-8673.2022.3.38734. – EDN AWWVTR

6. Петрова Т.И. Театрализованная деятельность как средство воспитания учащихся / Т.И. Петрова, Т.Ю. Артюхова // Вестник КГПУ им. В.П. Астафьева. – 2015. – №1 (31) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/teatralizovannaya-deyatelnost-kak-sredstvo-vospitaniya-uchaschihsya> (дата обращения: 10.12.2023).

7. Свенцицкая Ю.А. Психология театра: учебное пособие / Ю.А. Свенцицкая. – СПб.: ИВЭСЭП, 2010. – 107 с.

Шакирова Элина Раисовна

магистрант

Научный руководитель

Давлетгильдеев Рустем Шамилович

д-р юрид. наук, профессор

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)

федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРОВЕДЕНИЯ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

***Аннотация:** в статье рассматривается роль юридической техники в реализации антикоррупционной экспертизы. Данный инструмент призван обеспечить прозрачность и законность государственных и муниципальных органов. Содержание статьи включает в себя такие элементы, как объект и предмет, виды антикоррупционной экспертизы, проблемы внедрения юридической техники.*

***Ключевые слова:** юридическая техника, антикоррупционная экспертиза, коррупция, органы государственной власти, правовая экспертиза.*

В современном обществе остро стоит проблема борьбы с коррупционными факторами, так как данное правовое явление влечет негативные последствия не только для государства, но и общества в целом. Официальная статистика утверждает, что за 2022 год было зарегистрировано более 35 тыс. дел коррупционной направленности. Реализация коррупции в органах государственной и муниципальной власти снижает эффективность деятельности органов власти, подрывает авторитет политической элиты «в глазах» населения, приводит к политической и экономической нестабильности. Ввиду вышеуказанных причин перед правоведами встала задача создания эффективной юридической техники, направленной на устранение коррупциогенности правовых норм.

Воздействие на уровень коррупции в современных правовых системах прямо зависит от действующего законодательства. В первую очередь, это проявляется в том, как криминализуется конкретное деяние, и в установлении уголовной ответственности за его совершение. Более строгая ответственность обычно связана с меньшим уровнем преступности. Во-вторых, с использованием методов юридической техники можно выявить нормы права, способствующие коррупции, ещё на стадии разработки проекта

законодательного акта, что позволяет исключить их. Законодательством устанавливаются определенные критерии, характерные для ситуаций с коррупционным элементом.

Коррупционные нормы права создают условия, при которых должностное лицо может быть мотивировано принимать незаконные решения в обмен на материальные выгоды. Однако наличие коррупционного характера нормы не обязательно означает её злоупотребление. Это скорее вероятностное предположение. Выявление коррупционных норм может происходить с использованием различных методов, таких как опросы, анкетирование, имитация, при которой моделируется применение правовой нормы для выявления наличия или отсутствия коррупционных факторов.

Анализируя терминологию, хочется отметить, что юридическую технику можно трактовать как в широком, так и в узком смысле. Обобщая данные подходы, мы пришли к выводу, что она представляет собой конструкцию правил, способов и приемов, используемых при формировании, структурировании и оформлении нормативных правовых актов.

В рамках нашей темы юридическая техника выполняет важную задачу в реализации антикоррупционной экспертизы, которая, в свою очередь, тесно связана с правовой экспертизой. Ведь перед исследованием коррупционных факторов необходимо правильно растолковать содержание юридической нормы.

Согласно законодательству, в частности статье 6 Федерального закона «О противодействии коррупции», проведение антикоррупционной экспертизы выделяется как одно из средств предупреждения распространения коррупционных практик [1].

Антикоррупционная экспертиза подразделяется на три вида: внутренняя, осуществляемая государственными органами и должностными лицами, уполномоченными на утверждение официальных документов; внешняя, проводимая Министерством юстиции РФ и органами прокуратуры РФ; и независимая, осуществляемая аккредитованными независимыми экспертами [2].

Предметом антикоррупционной экспертизы являются документы, издаваемые в строго установленной форме, а также проекты этих актов.

Объектами антикоррупционной экспертизы становятся нормы, включенные в нормативные правовые акты, которые регулируют общественные отношения. Таким образом, различие между правовой и антикоррупционной экспертизой заключается в их основных целях и фокусе на соответствующих аспектах законодательства.

Согласно 6-ой статье Федерального закона «О противодействии коррупции», антикоррупционная экспертиза представляет собой один из механизмов профилактики борьбы с распространением коррупционных элементов. По мнению С.В. Матковского, это особый вид исследования, проводимый экспертами для выявления в нормах права потенциальных возможностей для распространения коррупционных факторов в процессе их осуществления [4, с. 27]. Результатом такой экспертизы является принятие специалистом решения, включающего описательные данные о

факторах коррупционной направленности и консультацию по их исключению или уменьшению влияния.

П.А. Кабанов в своем исследовании предлагает определение антикоррупционной экспертизы как деятельности, проводимой квалифицированными лицами, направленной на изучение нормативных правовых актов и их проектов с целью выявления в них факторов, способствующих коррупции [6, с. 83]. Такие лица принимают решения по проблемным вопросам, требующим специальных знаний и навыков в области противодействия коррупции.

Согласно мнению Т.Я. Хабриевой, антикоррупционная экспертиза не ограничивается только выявлением и описанием коррупциогенных факторов в действующих официальных документах и их проектах.

При нарушении правил юридической техники первично страдает такое свойство правовой нормы как формальная определенность. Коррупциогенная норма, будучи закреплена формально в тексте, является, с другой стороны, не вполне определенной. Коррупция невозможна без неожиданно возникшей меры свободы поведения для чиновника (случайно или намеренно) в той ситуации, когда она не должна возникать. Такой фактор, как отсутствие регламентации компетентных процедур, разрушает режим законности, поскольку всегда остается неопределенность в том, был ли результат процесса правоприменения получен в результате правомерной деятельности должностных лиц. Следовательно, сохраняется угроза того, что правоприменительное решение будет неопределенным и неустойчивым к своему оспариванию [4, с. 2].

Неопределенность в праве, будучи одной из ключевых проблем в правоведении, отражает, в одном из случаев, дефект правового выражения, что позволяет правоприменителям разрешать спорные ситуации по собственному усмотрению. Прежде всего, неопределенность права находит свое выражение в оценочных юридических понятиях, которые, с одной стороны, необходимы и являются «мостиком» в нормативно-правовом формализме, справедливо отмечает Н.А. Власенко [3, с. 14].

Грамотное применение юридической техники в ходе антикоррупционной экспертизы является важным элементом борьбы с коррупцией. Тем не менее, равносильное значение имеет взаимодействие с обществом и должностными лицами, направленное на укрепление правовой культуры. Стремление формировать у населения понимание законов и обязанностей, а также активное воздействие на повышение юридической грамотности экспертов, участвующих в антикоррупционной экспертизе, являются ключевыми факторами. Такой комплексный подход способствует созданию устойчивого общества, активно содействующего в общем стремлении к преодолению коррупции.

Список литературы

1. О противодействии коррупции: Федеральный закон от 25.12.2008 №273-ФЗ (ред. от 15.09.2023) // Собрание законодательства РФ. – 29.12.2008. – №52 (ч. 1). – Ст. 6228.

2. Марцев И.А. Антикоррупционная экспертиза проектов нормативных правовых актов, проводимая подразделениями правового обеспечения МВД России в рамках правовой экспертизы / И.А. Марцев, Т.Н. Кильмашкина // Закон и право. – 2013. – №2. – С. 103–106. EDN PNGQXL

3. Марцев И.А. Антикоррупционная экспертиза проектов нормативных правовых актов, проводимая подразделениями правового обеспечения МВД России в рамках правовой экспертизы / И.А. Марцев // Закон и право. – 2019. – №12. – 198 с.

4. Власенко Н.А. Категории «неопределенность» и «определенность» в исследовании современного права / Н.А. Власенко // Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2017. – №1. – С. 8–17.

5. Матковский С.В. Правовая природа антикоррупционной экспертизы / С.В. Матковский // Российский следователь. – 2008. – №24. – С. 27–30.

6. Степаненко Р.Ф. Проблемы неопределенности в законотворчестве: анализ коррупциогенных свойств правовых норм / Р.Ф. Степаненко, Т.Ч. Шаракшинова, А.В. Путинцев // Мониторинг правоприменения. – 2019. – №3. – С. 21–25. – EDN BGLMZA

7. Кабанов П. А. Антикоррупционная экспертиза нормативных правовых актов и их проектов в субъектах Российской Федерации: от осознания необходимости до институционализации / П.А. Кабанов // Следователь. – 2010. – №8. – 245 с. – EDN YRQOET

АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ НА МАКРО-, МЕЗО- И МИКРОУРОВНЕ

Gezha Alina Vladimirovna
student

Scientific adviser

J.S. Tsertseil

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor

Graduate School of Finance

Plekhanov Russian University of Economics

Moscow

POSSIBILITIES TO APPLY COMPARATIVE APPROACH TO VALUATION FOR RUSSIAN COMPANIES

Abstract: this article considers the problems of applying the comparative approach to the valuation of Russian companies. The methods of comparative approach to business valuation are studied. PJSC Acron value by the method of companies – analogues is calculated. It is concluded that the method of companies – analogues with multipliers is the most applicable for Russian companies and whole market.

Keywords: company value, comparative approach, appraisal activities, capital market method, transaction method, industry-averaged multiples, companies – analogues, multipliers.

Гежа Алина Владимировна
студентка

Научный руководитель

Церцел Юлия Сергеевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

DOI 10.31483/r-109448

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ СРАВНИТЕЛЬНОГО ПОДХОДА В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Аннотация: в статье представлены проблемы применения сравнительного подхода в оценке стоимости российских компаний. Автором

изучены и представлены методы сравнительного подхода в оценке стоимости, рассчитана стоимость ПАО «Акрон» на основе метода компаний-аналогов. Использование мультипликаторов в оценке стоимости компании представлено как наиболее приемлемый метод в оценке стоимости публичной компании.

Ключевые слова: *стоимость компании, сравнительный подход, оценочная деятельность, метод рынка капитала, среднеотраслевые мультипликаторы, компании-аналоги.*

Assessing the value of a company is a significant tool in company management. It is an important tool for investors, financial analysts and entrepreneurs as it helps them assess potential return on investment, company performance and make informed decisions on mergers, acquisitions and divestitures.

The goal of company valuation is to estimate the economic value of a business based on various factors such as its financial performance, market size, growth prospects, competitive position, and risk profile.

Definition of the concept of company value by Federal Law №135 «On Appraisal Activities» is the following: «the most probable price at which a given valuation object can be alienated on the open market under competitive conditions, when the parties to the transaction act reasonably, having all necessary information, and the value of the transaction price is not affected by any extraordinary circumstances» [1]. Company valuation or business valuation is the process of determining its most likely price. From the legislative point of view «business valuation» term is defined in Article 3 of the Federal Law «On Valuation Activities». Appraisal activity is defined as «the activity of appraisal subjects aimed at establishing market, cadastral, liquidation, investment or other value stipulated by federal appraisal standards with respect to appraisal objects».

Appraisal activity is aimed at improvement of the efficiency of the current management system of the enterprise, definition of fair prices of shares and bonds, making informed investment decisions, determining of creditworthiness of the company and in some other cases when company valuation can be a significant instrument for important management decisions.

The valuation of a company is carried out using various methods, including cost, profit and comparative methods. Each approach is based on an assumption about how markets generally work. Each of these approaches assumes that markets make mistakes [6]. After all, if it is assumed that markets never make mistakes, then there would be no point in valuation activities in public companies. The company's market price would be a better estimate of the company's value. However, all approaches make different hypotheses about how the market goes wrong and how those mistakes are corrected.

In discounted cash flow valuation, the value of the property is the actual value of the expected cash flow in the property. This approach consists of three components: cash flows, the discount rate, which reflects the risk in this cash flow, and the resource of the property that is evaluated.

When using the comparative approach, the value indicator is obtained by comparing an asset with identical or comparable (i.e. similar) assets for which information on their price is available. Two methods are distinguished in the

comparative approach. The transaction method is based on the prices of blocks of shares of similar enterprises that have been purchased or sold. The method of transactions and market quotations provides for the application of a multiplier to determine the value of a particular company. These methods assume that the companies being compared are correctly valued by the market. In this case, multiples are financial derivatives that allow to evaluate a company's business and compare it to its competitors.

To obtain the cost of equity, the value requires adjustments for non-operating assets and liabilities. For this purpose, the value of debt is subtracted, cash and short-term financial investments are added [2]. The resulting value of 100% equity is adjusted for the estimated share of the company and for discounts for lack of control and liquidity using the following formula (1.1) [9]:

$$PN = P100 \times (1 - DLOC\%) \times (1 - DL0M\%) \times N \quad (1.1)$$

PN – Object of valuation (value of N% of the share of equity capital of the company);

P100 – value of 100% share of equity capital of the company;

DLOC – discount for non-controlling character of the assessed share of the company;

DL0M – discount for insufficient liquidity at sale of the assessed share of the company.

The market quotation method is based on the prices of shares of similar companies traded on stock markets.

In calculating the liquidity adjustment, the valuation officer is guided by a range of 25–30%, reflecting an average discount to the value of private companies compared to public companies actively traded on the market. To apply an adjustment for differences in the level of control, the valuation officer analyzes the degree of control associated with the subject of the valuation and peers.

It is common business practice to average a control premium of 30%. Thus, a matrix of adjustments of peer companies' multiples depending on the difference in the level of control can be drawn up.

The cost approach provides a measure of value using the economic principle that a buyer will not pay more for an asset than it would cost to obtain an asset of equal utility. To calculate the value of a business using the net worth method, the market value of all of the company's assets and liabilities is estimated. In general, it turns out that the market value of the assets minus the market value of the liabilities of the company equals the market value of the assets. The market value of the company's liabilities equals the market valuation of equity [5].

The use of methods for assessing the value of a company, namely a combination of income and comparative approaches with methods of reporting analysis is necessary in the following cases:

- management of the value of fixed assets and intangible assets;
- management of receivables and payables;
- inventory management;
- comparative assessment of the market and assets;
- business planning techniques;
- personnel management and motivation.

To analyze the applicability of the comparative method for the valuation of Russian companies, the value of the Russian company PJSC Acron will be assessed. It is a group of companies of vertically integrated producers of mineral fertilizers in Russia and in the world, which produces and sells fertilizers. Current financial results of PJSC Acron are worse than the average results of half of most comparable companies in the Russian industry. Nevertheless, there was an enhancement in the organization's financial condition in the year 2022.

The capital market method requires data on public joint stock companies in the industry under consideration whose securities are listed on the stock exchange. The analysis of shares listed on the Moscow Exchange showed a limited number of participants. In this regard, stock exchanges of developed countries were taken into account to estimate company capitalization, as not all Russian retailers list their securities on local trading floors.

For the transaction method, the data source is the M&A market in Russia [7]. However, information on such transactions does not provide any additional data, except for the fact of the transaction and its date.

Another method of the comparative approach is the comparison of the target company with the proposed industry-averaged multiples.

Thus, to assess the value of a company using the comparative method, it is necessary to select similar companies operating in the fertilizer sector and similar in scale of production. They should have public financial statements and be traded on the stock exchange.

It is also important to take into account comparability criteria and assess the following factors: the level of diversification of production, market position, and the nature of competition. The legislation does not establish the minimum number of analogs. However, referring to the tacit agreement of the appraisal community and consumers of the appraisal on the necessity and sufficiency of five object-analogues for obtaining a «reliable» result of the appraisal of the market value of the object within the framework of the comparative approach, five companies-analogues have been chosen. Among the Russian companies one company that fits these parameters has been selected – PJSC Phosagro. For completeness of company value calculations by the comparative method four foreign companies from this sector have been selected: PJCS Nutrien, PJSC Mosaic, PJSC SF Industries and PJSC Yara International SA.

For the first stage of calculations of the company's value by the comparative method the main financial ratios of PJSC Acron have been derived. They are presented in the table below.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Table 2.4

Key financial metrics of PJSC Acron, bill. rub

	2020	2021	2022	2023F
EV/EBITDA	18	6,4	4,8	6,4
P/E	0	9	6,7	9,6
Revenue	120	112	147	132
EBITDA	38	58	144	107
Adjusted net income	8	75	100	70
Capex	-17	-17	-27	-40
FCF	9	54	68	34
Net debt	102	74	13	-21
Net debt/EBITDA	2,7	0,7	0,1	-0,2
Change in revenue	7%	77%	32%	-17%
EBITDA margin	32%	51%	52%	46%
FCF yield	1%	8%	10%	5%
Dividend yield	9%	10%	0%	0%

Source: compiled by the author on basis of consolidated financial statements in accordance with IFRS 2020–2022 [4]

Since there are still differences between the peer companies, the calculation of value is done through multiples. The most common ones are [3]:

- EV/profit;
- EV/dividends;
- EV/EBITDA;
- P/E;
- EV/net asset value.

Let's look at the above multiples individually and identify the disadvantages specific to each, as well as common problems associated with the choice of multiples.

The enterprise value/profit multiplier faces the fact that a company's profit often fluctuates greatly from year to year. In addition, it is common in Russian conditions to extract profits from the company by «black» means, which leads to significant discrepancies between the real profit of the company owner and the income statement data. These circumstances may limit the application of this multiplier.

The enterprise value /dividends multiplier is applicable only to companies that pay dividends. In addition, the company value calculated using this multiplier depends on the ratio of dividend payments to net income set by the company itself, and often differs significantly even among companies

belonging to the same industry and of comparable size. All these factors significantly limit the possibilities of using this multiplier.

The P/E multiple shows the price to earnings ratio. However, it is incorrect to compare companies from different industries and in different life phases by P/E.

The EV/EBITDA multiple shows the market valuation of a unit of profit. It is used to compare companies that operate under different accounting and taxation systems. It is similar to P/E, but only instead of market capitalization the real market price of the company is used. And instead of net profit, a more reliable EBITDA value is used.

The multiple EV /net asset is more often implemented for companies where asset value is more significant, and less suited for those where returns are more important. Moreover, companies where net asset value is difficult to determine the multiplier can be difficult to apply to. This is often applied for companies where intangible assets play a major role, such as high-tech companies, internet businesses and others.

Since the companies operate in the markets of different countries, but are at the same stage of development, 2 multiples have been chosen: EV/EBITDA, P/E. The data are presented in the table. Each of the multiples will be given an individual weight [8]. The weights were chosen based on the analysis of the spread of market coefficients of the companies, based on the data of which one or another multiplier is calculated: the smaller the spread of coefficients, the greater the weight of the multiplier, and the correlation of the value of multipliers with the financial results of the companies.

Table 2.5

PJSC Acron valuation through analogues method

		Phosagro	Nutrien	Mosaic	CF Industries	Yara International SA	Median	Coefficient weight
Price, \$/share		90	79,2	49,7	84,7	461	152,9 2	
Market capitalization, \$ mln		11 682	40 115	16 918	16 623	11 372	1934 2	
EV/EBIT DA	2021	3,3	4,2	3,21	3,3	3,1	3,422	0,7
	2022	5,2	5,1	4,23	4,5	4,3	4,666	
P/E	2021	5,3	5,7	4,3	4,9	4,1	4,86	0,2
	2022	8,9	5,4	5,8	6,4	6,7	6,64	
Dividend yield (12 months), %		12%	3%	1%	2%	10%	6%	0,1

Source: compiled by the author on basis of consolidated financial statements in accordance with IFRS 2020–2022 [4]

Acron's P/E and EV/EBITDA ratios place it at a premium to both foreign peers and PhosAgro. At the same time, Acron outperforms its peers in terms of EBITDA margin (45–50%), but temporarily does not pay dividends.

PJSC Acron's value = $RUB\ 4.7 * 144 * 0.7 + 6.64 * 147 * 0.2 + 0.06 * 0 * 0.1 = RUB\ 668.976$ billion. From the obtained calculation net debt should be deducted. Thus, the value of PJSC Acron by the comparative method is 655.976 billion rubles.

Thus, liquidity, financial stability and solvency factors of PJSC Acron were analyzed. The results of the analysis are on average not much lower than the average market indicators, however for the last 3 years there is a positive dynamics. Also the value of the company was calculated by comparative approach on the basis of the method of companies-analogues. It amounts to RUB 668.976 billion.

All in all, when comparing the comparative approach to the valuation of the company with other methods, important advantage can be identified – taking into account the real interests of investors and market conditions.

However, the applicability of comparative approach methods is limited in the Russian market. The capital market method requires data on public joint stock companies in the industry under consideration whose securities are listed on the stock exchange. The analysis of shares listed on the Moscow Exchange showed a limited number of participants. In this regard, stock exchanges of developed countries were taken into account to estimate company capitalization, as not all Russian retailers list their securities on local trading floors.

For the transaction method, the data source is the M&A market in Russia. However, information on such transactions does not provide any additional data, except for the fact of the transaction and its date.

For method of comparison of the target company with the industry-averaged multiples, the Russian market does not provide sufficiently accurate and objective indicators by industry.

Thus, company valuation by method of companies – analogues with multipliers is the most applicable for Russian companies and whole market.

References

1. Federal Law №135-FZ of 29.07.1998. «On appraisal activity in the Russian Federation» // Collection of Legislation of the Russian Federation. – 1998. №31. – Art. 3813 (as amended and supplemented).

2. Order of the Ministry of Economic Development of Russia from 20.05.2015 №297 «On Approval of the Federal Valuation Standard «General Concepts of Valuation, Approaches and Requirements to Valuation (FSO №1)» // Bulletin of normative acts of federal executive bodies. – 2005. – №28.

3. Abramishvili N.R. Features of the application of the comparative approach to assessing the value of public companies in Russia / Universum: Economics and Jurisprudence: electronic scientific journal. – 2019. – №3 (24) [Electronic resource]. – Access mode: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/2982> (date of circulation: 20.11.2023).

4. Auditor's report of an independent auditor on the accounting (financial) statements of Public Joint Stock Company Acron for 2020, 2021, 2022.

5. Damodaran A. Investment Evaluation. Tools and methods of any assets valuation / A. Damodaran. – М., 2012. – 1316 p.
6. Fateev I.V. Business valuation problems in modern conditions of business value assessment // Theory and practice of modern science. – 2019. – №7 (49) [Electronic resource]. – Access mode: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-stoimosti-biznesa-problemy-v-sovremnyih-usloviyah-otsenki-stoimosti-biznesa> (accessed 16.11.2023).
7. Kapranova L.D. Features of the development of the market of mergers and acquisitions in Russia / L.D. Kapranova, E.O. Zazulya // Financial analytics: problems and solutions. – 2020. – №24. – P. 23–28.
8. Semina N.S., Nazarova D.I. Modern methods and software tools of simulation modeling in solving problems of customer service in the banking sector // Proceedings of the VI International Scientific and Practical Conference Economic Education: New Opportunities. – М., 2023. – P. 32–38.
9. Valuation Guide of business valuation department // Russian Consulting Group Althaus. – М., 2023.

Иванова Оксана Евгеньевна
канд. экон. наук, доцент
Доморадов Григорий Сергеевич
аспирант

ФГБОУ ВО «Костромская государственная
сельскохозяйственная академия»
п. Караваево, Костромская область

АНАЛИЗ БАРЬЕРОВ НА ПУТИ ВНЕДРЕНИЯ ИНДУСТРИИ 4.0 В ОРГАНИЗАЦИЯХ

***Аннотация:** индустрия 4.0 обеспечила технологическую интеграцию киберфизических систем и интернет-коммуникаций в процессы создания стоимости в производстве. Несмотря на потенциальные преимущества Индустрии 4.0, организации сталкиваются с типичными препятствиями и проблемами при принятии новых технологий и их успешном внедрении в свои бизнес-модели. Целью данной работы является выявление потенциальных барьеров, которые могут препятствовать внедрению Индустрии 4.0 в организациях.*

***Ключевые слова:** Индустрия 4.0, цифровое производство, барьеры.*

Современный сценарий перехода от массового производства к индивидуальному требует от организаций внедрения цифровых технологий и интеллектуализации в сою деятельность [5]. Индустрия 4.0 объединяет цифровой и физический мир, используя киберфизические объекты и человеко-машинный интерфейс для повышения производительности и эффективности. Для успешного внедрения Индустрии 4.0 в свои бизнес-модели предприятиям необходимо разработать специальные стратегии, которые позволят перевести российское производство в цифровое десятилетие [4; 8]. Несмотря на многочисленные преимущества Индустрии 4.0, существуют проблемы, которые препятствуют внедрению новых технологий и их влиянию на существующие производственные практики.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Перерабатывающие отрасли находятся на переходном этапе развития Индустрии 4.0, поэтому они должны быть осведомлены, готовы и способны справиться с проблемами, возникающими при внедрении этой новой парадигмы. По результатам анализа после изучения имеющейся литературы, выявлены десять значимых барьеров для внедрения Индустрии 4.0.

Таблица 1

Барьеры на пути внедрения Индустрии 4.0 в организациях

Код	Барьер	Описание
Б1	Низкий уровень интеграции цепочки создания стоимости	Интеграция интернет вещей является большой проблемой в среде Индустрии 4.0 и затрудняет обеспечение совместимости между различными технологиями и системами для создания киберфизической инфраструктуры
Б2	Кибербезопасность	Риски кибербезопасности существуют в среде Индустрии 4.0, поскольку предполагается взаимосвязь всех компонентов в цепочке создания стоимости
Б3	Неопределенность в отношении экономического преимущества	Нет четкой оценки экономических выгод от капитальных вложений и внедрений технологий Индустрии 4.0
Б4	Отсутствие квалифицированных работников	Отсутствие навыков работы с цифровыми технологиями является одной из основных проблем, препятствующих надлежащему внедрению Индустрии 4.0
Б5	Высокие инвестиционные требования	Трудности с внедрением новых технологий на производстве из-за нехватки средств
Б6	Отсутствие инфраструктуры	Дефицит интернет – покрытия и ИТ-инфраструктуры является потенциальным препятствием для реализации стратегий Индустрии 4.0
Б7	Сбои в работе	Новые технологические разработки приводят в автоматизации, которая изменит структуру существующих рабочих мест и в дальнейшем создаст проблемы на рынке труда
Б8	Управление и качество данных	Связано с возможностью обработки большого количества данных, генерируемых различными машинами, процессами, датчиками и продуктами, а также извлечение ценной информации из большого объема данных
Б9	Отсутствие стандартов и норм	Недостаток надежных и единых стандартов создает проблемы в интеграции сетей создания стоимости с различными стандартами
Б10	Устойчивость к изменениям	Сотрудники демонстрируют нежелание к внедрению новых технологий

Источник: составлено авторами по данным [1–3; 6; 7].

На основе проведенного кластерного анализа барьеры проклассифицированы по четырем кластерам. Первый кластер содержит автономные барьеры, которые обладают слабой движущей силой и слабой зависимостью. В данном исследовании таких барьеров нет. Во втором кластере представлены зависимые барьеры, которые демонстрируют слабую движущую силу, но сильную зависимость. В этот кластер попадают два барьера – нарушения в работе (B_7) и сопротивление изменениям (B_{10}). Третий кластер обозначает барьеры связей, которые имеют как сильную движущую силу, так и зависимую силу. В этот квадрат входят шесть барьеров: слабая интеграция цепочки создания стоимости (B_1), проблемы кибербезопасности (B_2), высокие требования к инвестициям (B_3), отсутствие инфраструктуры (B_6), проблемы управления данными и их качество (B_8), отсутствие надежных стандартов и норм (B_9). Четвертый кластер содержит движущие барьеры, обладающие сильной движущей силой, но слабой зависимостью. В этом кластере два барьера – неясные экономические выгоды (B_3) и отсутствие достаточной квалификации у сотрудников (B_4). По данным проведенной кластеризации и определению силы связи построена модель барьеров из шести уровней, отраженных на рисунке 1.

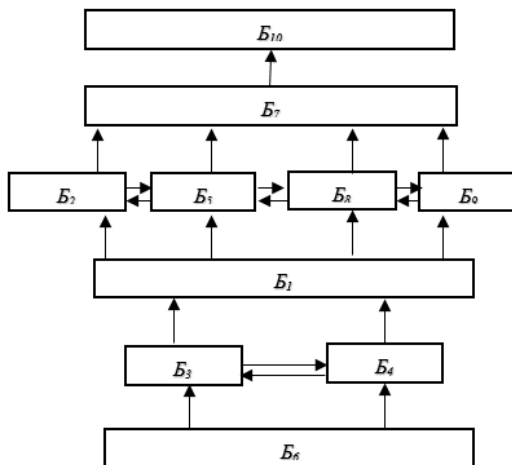


Рис. 1. Модель барьеров на пути внедрения Индустрии 4.0

Источник: составлено авторами.

Первый уровень в ней занимает «Устойчивость к изменениям», а второй – «Сбой в работе». Далее третий уровень занимают четыре барьера – «Кибербезопасность», «Высокие инвестиционные требования», «Управление и качество данных», «Отсутствие стандартов и норм». Четвертый уровень занимает «Слабая интеграция цепочки создания стоимости», а пятый – «Неопределенность в отношении экономического

преимущества» и «Отсутствие квалифицированных работников». «Отсутствие инфраструктуры» является корневым и наиболее значимым барьером на пути внедрения Индустрии 4.0.

Для успешного внедрения Индустрии 4.0 производственные организации должны иметь достаточную технологическую инфраструктуру, такую как надежная высокоскоростная связь, бесперебойное энергоснабжение и архитектура интернет вещей для киберфизических систем в своей производственной среде. Это наиболее значимый фактор, который играет важнейшую роль в успешном внедрении технологий Индустрии 4.0. Если не устранить этот барьер, то усилия по ликвидации других барьеров могут оказаться неэффективными.

Кроме того, необходимо повысить техническую квалификацию сотрудников в области новых технологий, а также усовершенствовать всю цепочку поставщиков и партнеров за счет правильного и быстрого подключения. Организациям требуется оценить экономические преимущества внедрения этих технологий в производство и сферу услуг. Неэффективная цепочка создания стоимости может привести к большим инвестициям, проблемам с кибербезопасностью, а также с трудностями с качеством и управлением данными. Результаты отражают, что для надлежащего распространения Индустрии 4.0 государство должно обеспечить предприятия необходимой цифровой инфраструктурой. Недоступность необходимых навыков – один из коренных барьеров, который требуется устранить в кратчайшие сроки. Поэтому вузам необходимо уделить внимание разработке программ повышения квалификации по различным аспектам, таким как сенсорные технологии, кибербезопасность, интеграция машин и человека, аналитика данных, бизнес-аналитика, совместная робототехника, интернет вещей и прочие.

Результаты проведенного исследования способствуют глубокому пониманию выделенных проблем и их взаимозависимости с использованием интерпретационного подхода, что поможет практикам более эффективно внедрять передовые технологии.

Список литературы

1. Бойкова А.В. Анализ опыта цифровизации экономики зарубежных стран / А.В. Бойкова, Е.Н. Мальшева // Экономика и предпринимательство. – 2022. – №11 (148). – С. 41–44. DOI 10.34925/EIP.2022.148.11.004. EDN BZUEIB
2. Иванова О.Е. Критические факторы для успешного внедрения Индустрии 4.0 в промышленных организациях / О.Е. Иванова, Ю.И. Шмидт, Е.П. Задворнева // Экономика и предпринимательство. – 2023. – №6 (155). – С. 943–946. DOI 10.34925/EIP.2023.155.6.173. EDN NBVJHYA
3. Лопаткова Я.А. Цифровизация как фактор устойчивого развития мировой экономики / Я.А. Лопаткова // Вестник университета. – 2022. – №12. – С. 34–45.
4. Назимов Е.А. Обратное масштабирование как метод управления рисками / Е.А. Назимов, Е.В. Королева // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2021. – Т. 3. №9 (117). – С. 9–13. DOI 10.36871/ek.up.p.r.2021.09.03.002. EDN DIDEPY
5. Научно-технологическое развитие промышленности в условиях неопределенности внешней среды: монография / под науч. ред. д-ра экон. наук М.Я. Веселовского, канд. экон. наук Н.С. Хорошавиной. – М.: Мир науки, 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://izdmm.com/PDF/27MNNPM23.pdf>

6. Романова О.А. Приоритеты промышленной политики России в контексте вызовов четвертой промышленной революции. Ч. 1 / О.А. Романова // Экономика региона. – 2018. – Т. 14. №2. – С. 420–432. DOI 10.17059/2018-2-7. EDN XYCGZV

7. Федорева О.Е. Особенности оценки влияния факторов предпринимательской среды на процессы интеграции предпринимательских структур на мезоуровне / О.Е. Федорева, Д.В. Мухина, Т.В. Наумова [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2021. – №2 (127). – С. 706–710. DOI 10.34925/EIP.2021.127.2.139. EDN OSUGOL

8. Шмидт Ю.И. Методические аспекты оперативного, итогового и перспективного анализа деятельности сельскохозяйственной организации / Ю.И. Шмидт, И.В. Жуплей, Л.И. Солдатова [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2022. – №4 (141). – С. 1080–1084. DOI 10.34925/EIP.2022.141.4.198. EDN LIUSYG

Илаева Зарема Магомедовна

канд. экон. наук, доцент

Юнусов М. Р.

студент

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный
университет им. А.А. Кадырова»
г. Грозный, Чеченская Республика

DOI 10.31483/r-109478

ВЛИЯНИЕ ДЕВЕЛОПЕРСКОГО ПРОЕКТА НА РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ

***Аннотация:** статья посвящена определению вопросов влияния девелоперских проектов на развитие инвестиционно-строительной деятельности региона и получения конечных эффектов от их реализации. Под девелоперским проектом понимается проект инвестиционно-строительной деятельности, направленный на объекты недвижимости, предполагающий реализацию комплекса задач и мероприятий по развитию объекта и прилегающей к нему территории для достижения максимальной ценности при минимизации расходов. А также в статье рассмотрена роль взаимодействия стейкхолдеров в девелоперском проекте, взаимодействие стейкхолдеров помогает обеспечить учет и удовлетворение потребностей и ожиданий всех участников проекта.*

***Ключевые слова:** регион, девелопмент, проекты, инвестиционное строительство, стейкхолдеры.*

Если рассматривать строительство как один из видов предпринимательской деятельности, то оно требует вложений материальных, финансовых, трудовых и прочих ресурсов, т.е. различных инвестиций для создания конечного продукта строительства. Следовательно, строительство напрямую связано с инвестициями, в частности с инвестициями в капитальное строительство. В соответствии с федеральным законом инвестиционная деятельность определяется как вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [2; 4].

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

В России понятие «девелопмент» на рынке недвижимости является относительно новым и малоизученным.

Главмосстрой была первой организацией, которая могла быть названа «девелопером» в Советском Союзе, она была основана в 1954 г. За полвека своей активной деятельности Главмосстрой обновила более двух третей жилых зданий Москвы, общей площадью 150 млн кв. м [3].

Определив понятие «девелопмент» и выделив основные его виды, следует сказать, что организационной основой осуществления девелоперской деятельности является проект, который по своим концептуальным характеристикам схож с инвестиционным проектом, но имеет присущие ему отличия по причине отраслевой специфики. В литературе и в нормативных документах для обозначения проекта в строительстве применяется такой термин как инвестиционно-строительный проект. Инвестиционно-строительные проекты не однородны, имеется различные виды данных проектов, которые различаются по квалификационным принципам [2].

Понятие «девелопмент» начало использоваться в России только в начале 2000-х гг., как синоним термина «строительство». Сегодня девелопмент недвижимости является одной из важнейших отраслей экономики России. Крупные компании занимаются созданием жилых и коммерческих объектов в разных регионах страны, сотрудничая с государством, инвесторами и клиентами. Они обеспечивают весь процесс создания недвижимости – от заключения договоров на приобретение земли до продажи готовых объектов. В связи с этим понятие «девелопмент недвижимости» становится все более значимым и широко используется в России [1].

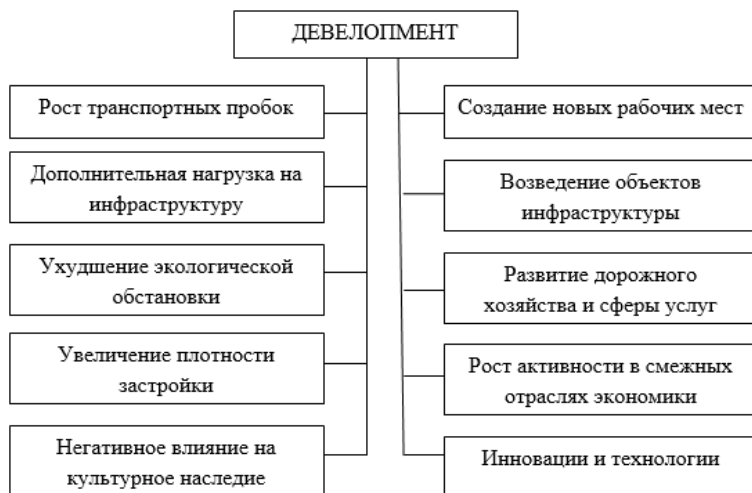


Рис. 1. Схема влияния процессов девелопмента на экономическую и социальную сферу

На протяжении последних лет наблюдается увеличение числа девелоперских проектов, которые предлагают новые технологии инновационные решения для создания устойчивой и экологически чистой городской среды.

Рассмотрим, как девелоперские проекты оказывают положительное влияние на городскую среду, и каким образом они способствуют развитию современных городов.

Таблица 1

Методы реализации проектов

<i>Методы</i>	<i>Содержание</i>
Анализ юридических аспектов	Проверка правовых аспектов проекта, включая юридическую документацию, соблюдение законодательства, разрешительные процедуры, права собственности, ограничения и риски, связанные с землей и строительством, а также оценку юридической защищенности проекта
Маркетинговый анализ	Исследование целевой аудитории и разработка маркетинговой стратегии, включая определение уникальных преимуществ проекта, позиционирование на рынке, разработку ценовой политики, маркетинговые и рекламные кампании,

Реализация новых девелоперских проектов может привести к созданию новых рабочих мест в городе, что может улучшить экономическую ситуацию и уменьшить безработицу.

Из числа реализуемых проектов на территории Чеченской Республики, можно сделать вывод, что их количество увеличивается с каждым годом, что указывает на развитие туристической индустрии в регионе и расширение предложения для посетителей (рис. 2, 3). Прогнозируется, что к 2024 г. количество туристических услуг и продуктов, реализуемых на территории Чеченской Республики, увеличится примерно на 20%.

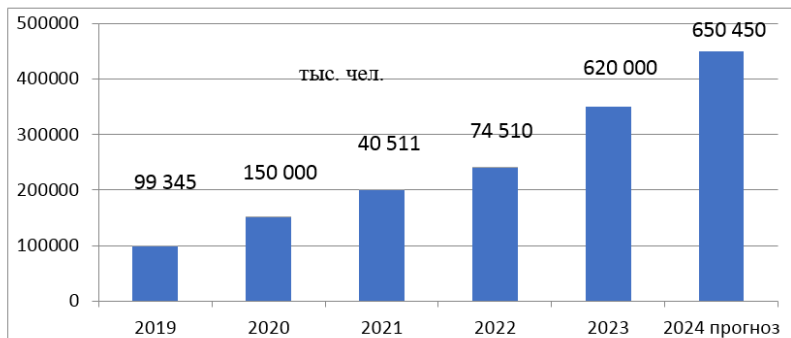


Рис. 2. Численность граждан, посещающих объекты туризма на территории Чеченской Республики, чел.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

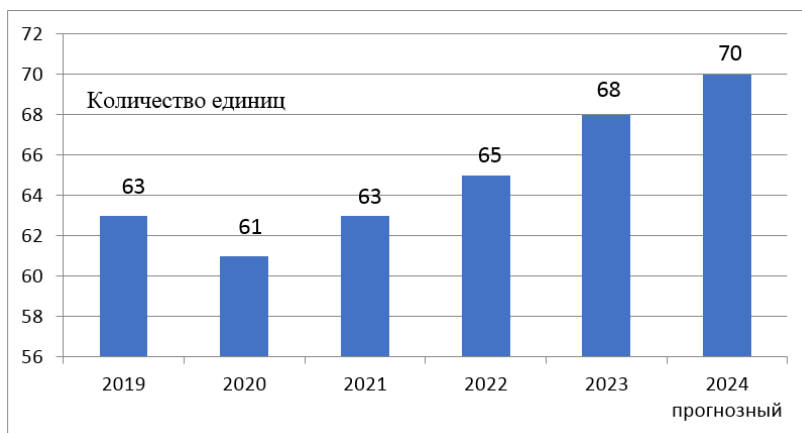


Рис. 3. Количество туристических услуг и продуктов, реализуемых на территории Чеченской Республики, ед.

В совокупности эти факторы значительно влияют на вектор развития территории, придавая девелоперским проектам особую значимость и открывая перспективы благоприятного будущего данной территории.

Таким образом, можно сделать вывод, что метод сценарного планирования является важнейшим и необходимым шагом, который способствует снижению неопределенности проекта, а также способствует выбору оптимальной стратегии развития проекта. Однако следует учитывать, что фактическое развитие проекта может отклониться от прогнозируемых сценариев, поскольку в реальности могут возникнуть неожиданные факторы или изменения, которые могут повлиять на его траекторию.

Список литературы

1. Девелопмент недвижимости: учебное пособие / Н.М. Караваева, А.В. Федоров, И.И. Юрасова [и др.]; под общ. ред. А.М. Платонова. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2020. – 150 с. EDN HHQROG
2. Коновалова А.В. Девелоперские проекты как основа развития инвестиционно-строительной деятельности региона / А.В. Коновалова // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). – 2014. – №4 (48). – С. 118–125. EDN RJKOИ
3. Официальный сайт Мэра Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mos.ru/news>
4. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

Коптев Николай Сергеевич
студент

Научный руководитель

Рябова Марина Анатольевна

канд. экон. наук, доцент, заведующая кафедрой

ФГБОУ ВО «Ульяновский государственный
педагогический университет им. И.Н. Ульянова»
г. Ульяновск, Ульяновская область

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТОЯНИЯ ПОСЛЕСАНКЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РФ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ

***Аннотация:** в статье проводится анализ ключевых показателей инвестиционной активности в России за 2022–2023 годы, а также иллюстрируется влияние государственных мер на изменение состояния фондового рынка.*

***Ключевые слова:** специальная военная операция, санкции, ключевые показатели, ценные бумаги, акции, индивидуальный инвестиционный счёт.*

В связи с проведением СВО (специальной военной операции) на Украине в 2022 году страны коллективного Запада начали открытую массовую санкционную блокаду против России. В первую очередь это коснулось импорта сложных технологий и экспорта российских сырьевых ресурсов. Также санкции коснулись кредитно-финансовых организаций, что затруднило экономические взаимоотношения с другими странами на небольшой промежуток времени [1].

Для того чтобы свести к минимуму ущерб от санкций Правительство РФ провело ряд мероприятий, а именно:

- 1) была массово внедрена национальная платёжная система «МИР», которая пришла на смену западным платёжным системам («VISA», «MasterCard»);
- 2) была создана система приоритетной господдержки для IT-компаний;
- 3) рынок экспорта сырьевых ресурсов РФ был переориентирован на Восток (Китай, Индия и др.).

Целями данных мероприятий были: стабилизация российской экономики и построение фундамента для дальнейшего развития технологического суверенитета России.

Однако также значимым аспектом является изучение изменений на российском фондовом рынке после начала СВО и прогнозирование его состояния в будущем. Отслеживать эти изменения очень важно, так как фондовый рынок отражает состояние экономики в целом и позволяет получать исчерпывающую аналитику о настроении инвесторов и развитии различных отраслей народного хозяйства.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

2022 год стал годом потрясений не только для обычных граждан, но и для инвесторов, так как их активы за несколько дней сильно обесценились. 24 февраля 2022 года индекс Мосбиржи стартовал с обвала в 10% и достиг исторического рекорда по падению в 33,3%, а отдельные бумаги за день потеряли до 20%. Спустя пару дней биржа была вовсе заморожена, чтобы не допустить дальнейшего обвала, и заработала она вновь только через месяц, торгуя самыми ликвидными акциями российских компаний. Владельцы некоторых иностранных бумаг смогли получить к ним доступ лишь через несколько месяцев, но только для того чтобы вывести их со счетов (естественно, с большим убытком).

Из-за блокировки активов нерезидентов и ухода с рынка многих крупных игроков (в том числе российских), его основу стали составлять частные инвесторы. Если в начале 2022 года они составляли 35–40% рынка, то к концу их доля выросла в 2 раза, а объёмы торгов упали в 10 раз (с 180–200 млрд руб. в день до 20–30 млрд руб. в день).

Также в 2022 году средний размер брокерского счёта уменьшилось вдвое, а количество инвесторов со счётом до 10 000 рублей увеличилось. Это говорит о том, что доверие инвесторов к российскому рынку сильно пошатнулось, и не только из-за того, что происходили резкие геополитические изменения, но и из-за того, что компаниям разрешили не предоставлять финансовую отчётность. Это не позволяло сформировать картину о положении компании на тот момент, что снизило доверие к акциям частных компаний.

Данный фактор также повлиял на тренды в розничных инвестициях в облигации. Так как доверие к акциям снизилось, то обратили внимание на более консервативные и надёжные инструменты для вложения – облигации, в особенности государственные облигации и облигации российских компаний (рис. 1).



Рис. 1. Структура вложений физических лиц в облигации. (Обзор ключевых показателей отдельных профессиональных участников рынка ценных бумаг за 2022 год, Банк России)

Российский рынок в 2022 году стал очень неустойчивым, так как на нём стало уменьшаться число участников рынка, которые были бы заинтересованы в долгосрочном инвестировании, и увеличилось количество трейдеров, которые зарабатывали на волатильности финансовых инструментов.

В 2023 году ситуация на рынке иностранных бумаг стала ещё жёстче, так как уже 1 января 2023 года Центральный Банк ввёл ограничение, которое запретило покупать ценные бумаги из «недружественных» стран для неквалифицированных инвесторов. Как сообщил Банк России, это было сделано для того, чтобы минимизировать инфраструктурные риски для таких инвесторов. «Защитить права владельцев этих бумаг постфактум очень сложно, так как решение проблемы лежит за пределами российской юрисдикции», – отмечал в сообщении Центральный Банк [2].

После такого ограничения, в теории, должен был опять же произойти отток средств на российский фондовый рынок. Но произошло ли это на самом деле? На момент исследования Банк России предоставил данные только за первые два квартала 2023 года, по которым и будет проводиться дальнейшая аналитика в изменении фондового рынка.

Так вот с конца 2022 года произошли заметные изменения в структуре биржевых операций (рис. 2).

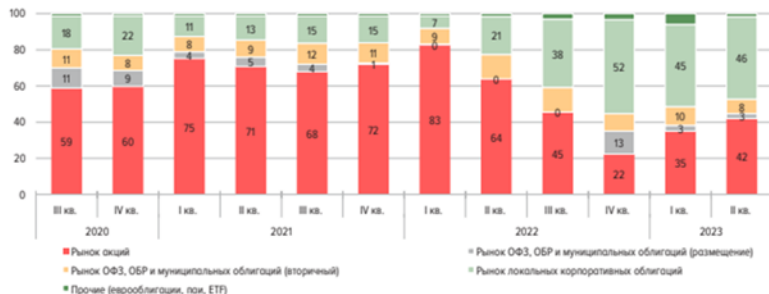


Рис. 2. Структура объема биржевых операций на фондовом рынке за 2020–2023 годы. (Обзор ключевых показателей отдельных профессиональных участников рынка ценных бумаг за 2-ой квартал 2023 года, Банк России)

По этой структуре видно, что российские инвесторы весь 2022 год отдавали предпочтение облигациям, не только государственным, но и облигациям частных российских компаний. Однако с наступлением 2023 года всё больше инвесторов также начали покупать акции, а так как покупка иностранных акций для большинства инвесторов недоступна, то это означает, что на бирже покупаются акции именно российских компаний. Скорее всего, это также связано с тем, что 1 июля 2023 года перестало действовать постановление Правительства Российской Федерации от 18.03.2022 №395, которое разрешало компаниям не раскрывать финансовую отчётность [3].

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Когда начали выпускаться эти отчёты – инвесторы смогли более взвешенно подходить к вложению денег и стали больше доверять компаниям, которые показывали положительные результаты на бумаге.

Данное утверждение также подтверждает динамика структуры активов брокерских ИИС (индивидуальных инвестиционных счетов), которая показывает увеличение доли акций российских компаний на счетах у большинства инвесторов (рис. 3).

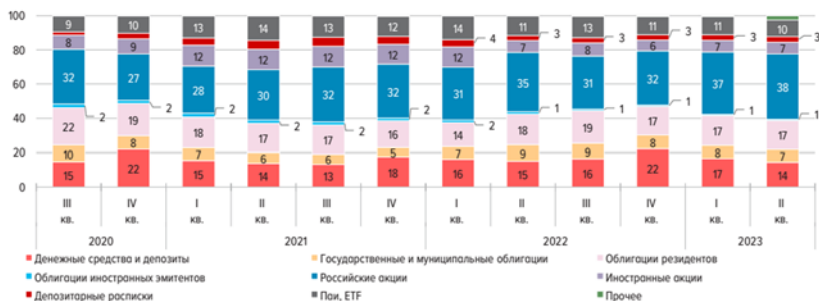


Рис. 3. Динамика структуры активов брокерских ИИС с 2020 по 2023 год. (Обзор ключевых показателей отдельных профессиональных участников рынка ценных бумаг за 2-ой квартал 2023 года, Банк России)

Также порадовала положительная динамика среднего размера ИИС. После резкого спада в 2022 году до отметки в 65 тысяч рублей во втором квартале 2023 года эта величина составила 80 тысяч рублей. Вместе с тем продолжают открываться новые счета у брокеров, поэтому можно также утверждать, что рост происходит не за счёт уменьшения количества инвесторов на бирже.

Спорным остаётся вопрос по первичному размещению акций компаний, так как за 2022 год на IPO вышла только одна компания – прокатчик электросамокатов Whoosh, а в 2023 – всего лишь пять. В то же время множество перспективных компаний технически готовы к проведению первичного размещения акций на рынке. Например, АО «Инвестиционный холдинг Финам» дал оценку, что в ближайшие 3–4 года на биржу выйдет около 100 компаний. Свой прогноз компания обосновывает тем, что эмитентам сейчас проще выходить на рынок IPO, так как рынок восстанавливается и государство поддерживает компании, а в будущем будут разрабатываться меры по их поддержке.

На основе этих данных можно сделать следующие выводы.

Во-первых, благодаря грамотным мерам со стороны государства удалось предотвратить потерю ещё большего количества финансов, так как если бы не было введено ограничение на покупку иностранных активов, определенная часть населения могла потерять на таких инвестициях свои деньги, потому что эти акции могли быть с лёгкостью заморожены на иностранных биржах. Также эта мера позволила направить деньги инвесторов в отечественную экономику, так как из-за отсутствия конкуренции с

другими странами на бирже, российские компании стали получать больше средств на развитие бизнеса со стороны российских инвесторов.

Во-вторых, по графикам можно проследить тенденцию того, как среднестатистический российский инвестор постепенно начинает переводить свой капитал на российскую биржу. Сначала он держит на счёте только валюту или просто открывает вклад в банке, потом обращается к консервативным инструментам фондового рынка – облигациям, и только сейчас начинает инвестировать в акции – более ликвидный актив. Доверие российских инвесторов к отечественным компаниям растёт и всё больше средств поступает в экономику нашей страны.

В-третьих, российская экономика начинает восстанавливаться, о чём говорит не только рост среднего размера ИИС, но и позитивные прогнозы на первичные размещения акций компаний. Если прогнозы сбудутся, то всё больше компаний будут становиться более конкурентоспособными на рынке, так как получают возможность масштабировать капитал.

Список литературы

1. Зимовец А.В. Анализ и оценка сценариев социально-экономического развития России в условиях санкционной блокады и непредсказуемости глобальных трендов мировой экономики / А.В. Зимовец, Т.Д. Климачев // Экономические отношения. – 2023. – Т. 13. №1. – С. 181–202. – doi: 10.18334/eo.13.1.117207. EDN ONHAKM

2. Сообщение Банка России от 06.09.2022 «Банк России ограничивает продажу неквалифицированным инвесторам ценных бумаг недружественных стран» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/press/event/?id=14135> (дата обращения: 03.12.2023).

3. Об особенностях доступа к информации, содержащейся в государственном информационном ресурсе бухгалтерской (финансовой) отчетности, и раскрытия консолидированной финансовой отчетности в 2022 году: Постановление Правительства Российской Федерации от 18.03.2022 №395 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202203180028> (дата обращения: 03.12.2023).

Кузнецов Даниил Вячеславович
аспирант

УВО «Университет управления «ГИСБИ»
г. Казань, Республика Татарстан

ВЛИЯНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА РАЗВИТИЕ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

***Аннотация:** статья исследует взаимодействие между интеллектуальной собственностью и методологией науки, анализируя, как законы об интеллектуальной собственности влияют на научные исследования, публикацию результатов, сотрудничество и обмен данными между учеными. Рассматривается историческое развитие законодательства об интеллектуальной собственности и его влияние на научные методы, начиная с эпохи Возрождения и до современных тенденций. Особое внимание уделяется этическим и правовым аспектам, а также балансу*

между защитой интеллектуальных прав и поддержанием открытого доступа к научным знаниям. В заключение представлены рекомендации для улучшения взаимодействия между правами интеллектуальной собственности и научным сообществом, направленные на поддержание инноваций и научного прогресса.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, методология науки, научные исследования, законодательство, исторический контекст, этика в науке, сотрудничество в науке, обмен данными, публикация результатов, научный прогресс, инновации.

В современном мире, где наука и технологии развиваются с невиданными темпами, интеллектуальная собственность играет ключевую роль в поддержке и стимулировании инноваций. Важность интеллектуальной собственности в научных исследованиях и разработках выходит на передний план, когда речь идет о защите новых идей, технологий и научных открытий. Права интеллектуальной собственности, включая патенты, авторские права, торговые марки и полезные модели, обеспечивают юридическую основу для защиты творческого труда и инноваций. Эти права не только охраняют интересы создателей и изобретателей, но и способствуют распространению знаний, обмену идей и коммерциализации открытий.

Коммерциализация научных открытий через механизмы интеллектуальной собственности становится мостом между лабораторией и рынком. Это обеспечивает возможность для научных разработок достигать потребителей и вносить вклад в экономическое развитие. При этом интеллектуальная собственность стимулирует инвестиции в исследования и разработки, поскольку предоставляет изобретателям эксклюзивные права на их работу, что, в свою очередь, может приводить к созданию новых технологий, продуктов и услуг [1, с. 16].

Однако взаимодействие между интеллектуальной собственностью и методологией науки является сложным и многогранным. Оно требует баланса между защитой прав создателей и общественным доступом к научным знаниям. В этой статье мы рассмотрим, как система интеллектуальной собственности влияет на развитие научных исследований, какие вызовы она ставит перед научным сообществом, и какие методологические подходы могут способствовать эффективному взаимодействию между правами интеллектуальной собственности и научными исследованиями.

Влияние на научные методы. Изменения в законодательстве об интеллектуальной собственности оказывали и продолжают оказывать значительное влияние на методологию научных исследований. Например, введение строгих патентных законов стимулировало исследовательскую деятельность, но также могло ограничивать обмен знаниями и сотрудничество между учеными. Современные вызовы, такие как вопросы о защите данных и конфиденциальности, также влияют на методы сбора и анализа данных в научных исследованиях. Историческое развитие законодательства об интеллектуальной собственности тесно связано с эволюцией научных методов и подходов. Это взаимодействие требует постоянной оценки

и адаптации, чтобы обеспечить сбалансированное развитие исследований, инноваций и общественного блага.

Методология науки и интеллектуальная собственность. Законы об интеллектуальной собственности оказывают значительное влияние на методологию научных исследований. Это влияние распространяется на различные аспекты научной деятельности, включая публикацию результатов, сотрудничество между учеными и обмен данными [2, с. 11].

Этические и правовые аспекты. Этические и правовые аспекты играют важную роль в регулировании взаимодействия между научными исследованиями и интеллектуальной собственностью. Ученые сталкиваются с дилеммами, касающимися правильного баланса между защитой своих открытий и способствованием общему научному прогрессу. Существует потребность в создании таких правовых и этических рамок, которые будут способствовать инновациям и одновременно поддерживать принципы открытой науки.

Влияние на методы исследований. Законы об интеллектуальной собственности могут влиять на выбор методов исследований. В некоторых случаях, например, в биомедицине или биотехнологиях, доступ к патентованным методам или материалам может ограничивать возможности исследований. Это может привести к поиску альтернативных подходов или методов, что, в свою очередь, может как способствовать инновациям, так и замедлять их. Таким образом, взаимодействие между методологией науки и интеллектуальной собственностью является сложным и многоаспектным. Существует необходимость в постоянной оценке и адаптации законов об интеллектуальной собственности, чтобы они способствовали инновациям и научному прогрессу, при этом не ограничивая обмен знаниями и сотрудничество в научном сообществе [3, с. 17].

Заключение. Интеллектуальная собственность и методология науки находятся в постоянном взаимодействии, которое существенно влияет на характер и направление научных исследований. С одной стороны, права интеллектуальной собственности стимулируют инновации и обеспечивают защиту творческих достижений, с другой – могут создавать препятствия для обмена знаниями и сотрудничества в научном сообществе. Это сложное взаимодействие требует баланса между стимулированием инноваций и поддержанием открытого доступа к научным знаниям.

В будущем, научные исследования будут продолжать развиваться в контексте этих динамичных отношений. Тенденции, такие как цифровизация, глобализация и ускорение технологических инноваций, будут дальше формировать этот ландшафт. Для поддержания здорового баланса, важно обеспечить, чтобы законодательство об интеллектуальной собственности адаптировалось к быстро меняющемуся научно-техническому окружению, способствуя как защите прав, так и продвижению научных знаний и инноваций.

Рекомендации для улучшения взаимодействия.

1. Гибкость и адаптивность законодательства: Законы должны быть достаточно гибкими, чтобы адаптироваться к новым научным и технологическим реалиям, при этом обеспечивая защиту интеллектуальной собственности.

2. Поддержка открытого доступа и сотрудничества: необходимо развить механизмы, которые облегчают обмен знаниями и сотрудничество в научном сообществе, включая политики открытого доступа и лицензирования.

3. Образование и осведомленность: важно повышать осведомленность ученых о правах интеллектуальной собственности и их влиянии на научную деятельность, обучая их эффективному управлению этими правами.

4. Этические стандарты: необходимо разрабатывать и поддерживать этические стандарты в области интеллектуальной собственности, которые учитывают интересы как индивидуальных исследователей, так и общества в целом.

5. Содействие международному сотрудничеству: Учитывая глобальный характер науки и технологий, важно продвигать международное сотрудничество в области интеллектуальной собственности.

Список литературы

1. Брумштейн Ю.М. Анализ направлений использования информационных технологий для оценки и управления результативностью издания российских научных журналов (на примере журналов по интеллектуальной собственности) / Ю.М. Брумштейн, М.Ю. Захарян // Вестник евразийской науки. – 2016. – №3 (34) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-napravleniy-ispolzovaniya-informatsionnyh-tehnologiy-dlya-otsenki-i-upravleniya-rezultativnostyu-izdaniya-rossijskih-nauchnyh> (дата обращения: 06.12.2023).

2. Акимочкина Т.А. Система управления интеллектуальной собственностью как фактор эффективности инновационной деятельности и безопасности организации / Т.А. Акимочкина, О.Ю. Рудакова, Н.М. Абрамов // Экономика Профессия Бизнес. – 2022. – №4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-upravleniya-intellektualnoy-sobstvennostyu-kak-faktor-effektivnosti-innovatsionnoy-deyatelnosti-i-bezopasnosti-organizatsii> (дата обращения: 06.12.2023). – DOI 10.14258/epb202250. – EDN QDXHVR

3. Павлова С.В. Интеллектуальная собственность и инновационное развитие: проблемы и тренды / С.В. Павлова // Экономика и управление. – 2021. – №4 (186) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/intellektualnaya-sobstvennost-i-innovatsionnoe-razvitiye-problemy-i-trendy> (дата обращения: 06.12.2023).

Кулакова Светлана Владимировна

канд. экон. наук, доцент

Бугатаев Тамирлан Булатович

студент

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-109141

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТЕНЦИАЛА ТРУДОВОЙ АКТИВНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

***Аннотация:** в статье проводится анализ ситуации на рынке труда Казахстана за последние три года, обсуждаются системные проблемы, которые оказывают влияние как на сам рынок труда, так и на будущий экономический рост страны. Республика Казахстан активно развивает свой рынок труда, увеличивая уровень экономической активности и занятости населения. Проблемы, связанные с рынком труда, занятостью и безработицей, представляют собой одни из наиболее актуальных социально-экономических аспектов современного общества.*

***Ключевые слова:** рабочая сила, занятость, трудовые ресурсы, государство, бизнес, рынок труда, спрос, производительность, заработная плата, уровень безработицы.*

Рынок труда – это неотъемлемая часть экономической системы, которая оказывает существенное воздействие на социальное и экономическое развитие общества. Эффективное управление этим рынком зависит от понимания потенциала трудовой активности населения.

В контексте рыночных отношений, изучение рынка труда приобретает особую значимость как социально-экономическое явление. Поэтому требуется теоретическое рассмотрение рынка труда как сложного и многогранного явления. Рынок труда охватывает сложные и иногда противоречивые взаимосвязи, отражающие важные аспекты воспроизводства трудового потенциала.

В Казахстане наблюдается динамичное развитие рынка труда с постоянным ростом уровня экономической активности и занятости населения. Однако проблемы, связанные с рынком труда, занятостью и безработицей, остаются ключевыми социально-экономическими аспектами современности.

Под потенциалом трудовой активности населения понимается способность и готовность людей участвовать в экономической деятельности. Этот показатель определяется не только возрастом, но и образованием, здоровьем, навыками и мотивацией.

Исходя из представленных данных за II квартал 2023 года, общее количество занятых в экономике Казахстана составило 9,6 миллиона человек. Это увеличение на 144 тыс. человек по сравнению с II кварталом 2022 года. Наибольший вклад в рост занятости внесли наемные работники, их численность увеличилась на 104,1 тыс. человек, а также самозанятые, их количество увеличилось на 39,9 тыс. человек.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Структура занятости показывает, что 76,2% от общего числа занятых в экономике приходится на наемных работников, тогда как 23,8% составляют самозанятые. Это говорит о преобладании формы наемной занятости в общей структуре занятости.

Секторы экономики с наибольшей долей занятых включают торговлю (16,6%), образование (12,9%), промышленность (12,3%) и сельское хозяйство (12,2%). Эти данные могут служить основой для дополнительного анализа и разработки стратегий в области занятости и развития экономики в целом.

Численность лиц, которые были без работы, но не искали работу или не были готовы приступить к работе (потенциальная рабочая сила) составила 30,7 тыс. человек.

Доля лиц, не входящих в состав рабочей силы, составила 31,2% в численности населения в возрасте 15 лет и старше [1].

Таблица 1

Основные индикаторы рынка труда в 2020–2022 гг.

Показатели	Население в возрасте 15 лет и старше			
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	II квартал 2023 г.
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Рабочая сила, тысяч человек	9180,8	9256,7	9429,8	9 078,9
Доля рабочей силы в численности населения в возрасте 15 лет и старше в процентах	69,2	69,3	68,7	68,8
Занятое население, тысяч человек	8732,0	8807,1	8971,5	9115,1
Уровень занятости в процентах к:				
- населению в возрасте 15 лет и старше	67,0	66,4	67,0	65,6
- численности рабочей силы	95,1	95,1	95,2	95,3
Наемные работники, тысяч человек	6 686,7	6 710,2	6 847,3	6 573,8
Самостоятельно занятые работники, тысяч человек	2 045,4	2 096,9	2 124,2	2 063,7
Доля в численности занятого населения в процентах	74,1	74,6	75,8	65,6
Продуктивно занятые	1865,0	1900,7	1 898,7	1 845,6
Непродуктивно занятые	360,4	275,4	217,2	218,1
Безработное население, тысяч человек	448,8	449,6	458,3	452,6
Уровень безработицы в процентах	4,9	4,9	4,9	4,7
Уровень молодежной безработицы в процентах (в возрасте 15–34 года)	3,8	3,8	3,8	3,6
Уровень долгосрочной безработицы в процентах	2,2	2,1	2,3	1,3
Лица, не входящие в состав рабочей силы	4 076,8	4 093,3	4 301,4	4329,2

Составлено авторами по [1].

Численность безработных (лиц в возрасте 15 лет и старше, которые не имели доходного занятия, активно его искали и были готовы приступить к нему) в II квартале 2023 г. составила 452,6 тыс. человек. Уровень безработицы составил 4,7% (в 2022 г. – 4,9%).

Во II квартале 2023 года доля мужчин среди безработных составила 42,0%, что эквивалентно 205,6 тысячам человек, в то время как доля женщин составила 53,0%, что соответствует 247,0 тысячам человек.

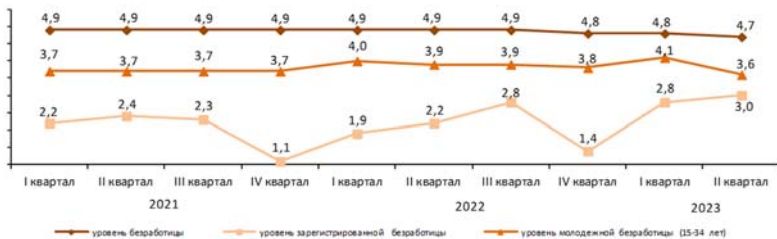


Рис. 1. Уровень безработицы в 2021–2023 гг. (в процентах)

Источник: <http://stat.gov.kz>

Отмечается, что в общей структуре безработных в указанный период доля молодежи в возрасте 15–34 лет составила 3,6%. Важно также отметить, что доля молодежи NEET (не занятой образованием, обучением или трудовой деятельностью) составила 7,5%, что равно 401,6 тысячам человек.

За последние годы наблюдается положительная динамика снижения уровня безработицы в целом: с 4,9% в 2020 году до 4,7% во II квартале 2023 года. В то же время уровень безработицы среди молодежи также снизился с 3,8% в 2020 году до 3,6% в указанный период (таблица 2).

Таблица 2

Безработное население по полу и возрасту в II квартале 2023 г.

Показатели	Всего		В том числе			
			мужчины		женщины	
	тыс. чел.	уровень безработ. %	тыс. чел.	уровень безработ. %	тыс. чел.	уровень безработ. %
1	2	3	4	5	6	7
Безработные, всего	452,6	4,7	205,6	4,2	247,0	5,3

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
Из них в возрасте, лет:						
15–24	38,4	3,6	16,5	2,9	22,4	4,5
25–34	173,5	5,7	80,6	5,1	92,6	6,5
35–44	88,7	3,7	38,9	3,5	49,7	4,3
45–54	74,9	3,7	34,9	3,7	40,4	3,8
55–64	66,8	7,1	28,3	5,7	38,9	8,7
65 и старше	1,3	1,5	0,9	2,1	0,6	1,0

Составлено авторами по [1].

Вместе с тем сохраняются следующие системные проблемы, влияющие как на рынок труда, так и на дальнейший экономический рост.

Проблема непродуктивной самозанятости:

1. Общая ситуация: Доля самозанятого населения достигает 23%, что эквивалентно 2,06 миллионам человек. Из этой категории 218 тысяч человек непродуктивно заняты, указывая на то, что их трудовая деятельность либо не официально зарегистрирована, либо приносит доходы ниже уровня прожиточного минимума.

2. Сельское хозяйство и его особенности: Основная часть самозанятых сосредоточена в сельском хозяйстве. Сельское хозяйство характеризуется низким уровнем доходов и производительности. Эти особенности делают сельское хозяйство уязвимым перед бедностью и увеличивают потребность в социальной помощи.

3. Социальные последствия: Непродуктивная самозанятость создает социальные проблемы, связанные с уровнем доходов и доступом к базовым услугам. Уязвимость сельского хозяйства подчеркивает необходимость социальной поддержки для снижения бедности в данном секторе.

4. Потребность в решении проблемы: Регистрация деятельности и повышение уровня доходов самозанятых являются важными шагами для снижения непродуктивности. Разработка и внедрение социальных программ и мер поддержки могут помочь улучшить положение в сельском хозяйстве и смягчить последствия бедности.

Демографический провал и перспективы новых работников.

Информация о замедлении притока новых работников из-за демографического провала предоставляет важный контекст для понимания будущих тенденций на рынке труда в Казахстане. Ожидаемое сокращение ежегодного притока новых работников до 23 тысяч человек к 2026–2028 годам может представлять вызов для обеспечения устойчивости и роста экономики [2].

В свете этого выделено важное направление – привлечение самозанятого населения в качестве резерва для будущего экономического роста.

Для успешной интеграции самозанятых в активную экономическую деятельность могут потребоваться соответствующие стратегии и политики.

Важным фактором при этом является создание благоприятного окружения для самозанятых, включая упрощение налоговых процедур, предоставление финансовой поддержки и обеспечение доступа к рынкам. Также стоит обратить внимание на образовательные программы и поддержку для тех, кто решает стать самозанятым, чтобы повысить их профессиональные навыки и конкурентоспособность.

Интеграция самозанятого населения может способствовать разнообразию форм занятости и смягчить возможные негативные последствия демографического провала для рынка труда и экономики в целом.

Проблема несостоятельной генерации рабочих мест.

Опыт развитых стран подтверждает, что развитие микрокредитования эффективно способствует расширению предпринимательства и созданию новых рабочих мест. В связи с этим важными шагами становятся увеличение объемов, разнообразия инструментов и развитие инфраструктуры микрокредитования. Эти меры направлены на расширение сферы услуг и кооперации в сельских районах, а также на повышение предпринимательских навыков через систематическое обучение.

Стимулирование массового предпринимательства.

Для успешного стимулирования массового предпринимательства необходимо внедрение мер, включающих в себя не только финансовую поддержку, но и обучение. Это включает увеличение доступа к микрокредитам, расширение инструментов поддержки, и сосредоточение на развитии не только экономической, но и предпринимательской экосистемы [3].

Экономические и социальные выгоды.

Эти меры направлены на повышение вероятности продуктивной занятости, увеличение производительности труда и заработной платы. В социальном плане такие шаги означают снижение уровня безработицы, рост трудовой активности и развитие человеческого потенциала, что в целом способствует социально-экономическому развитию.

В связи с вышеописанным, становится неотложной необходимостью разработки плана мер, направленных на решение укрупняющихся проблем. Основной целью этого планирования является активное содействие созданию продуктивных рабочих мест путем улучшения потенциала трудовых ресурсов и стимулирования гражданского участия в предпринимательской деятельности, принимая во внимание передовой опыт стран ОЭСР (Организации экономического сотрудничества и развития).

Знание и изучение потенциала трудовой активности несомненно важно. Ведь оно помогает правительствам, бизнес-сектору и социальным организациям разрабатывать стратегии занятости, предоставлять социальную поддержку и управлять экономическим развитием.

Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://stat.gov.kz/> (дата обращения: 28.11.2023).
2. Рынок труда Казахстана в II квартале 2023 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hh.kz> (дата обращения: 28.11.2023).
3. Ситуация на рынке труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gov.kz/> (дата обращения: 28.11.2023).

Le Tran Bao Ngoc
student

Scientific adviser
J.S. Tsertseil

Graduate School of Finance
Plekhanov Russian University of Economics
Moscow

TOPIC «UNVEILING COMPETITIVE ADVANTAGES: A COMPREHENSIVE ANALYSIS THROUGH MARKET MAPPING»

***Abstract:** this comprehensive analysis delves into the intricate dynamics of the Fast-Moving Consumer Goods (FMCG) industry, employing a multifaceted approach to assess the competitive landscape. Utilizing both 2-factor and 7-factor competition models, the study scrutinizes the market positions and growth trajectories of 20 prominent companies over a specified period. In the initial exploration, the 2-factor model establishes FMX and WMT as formidable contenders, while ABT emerges as an outsider facing challenges. A subsequent shift in focus to the 7-factor model reveals nuanced reevaluations, positioning WMT as the industry leader, FMX as a strong contender, and ABT with a significantly elevated ranking. Additional entities, namely MDLZ, CHSCL, WKC, and PPA, are identified as outsiders in this extended model. It is crucial to note that the 'outsider' designation contextualizes their position relative to industry leaders but does not diminish their substantial market value. This in-depth examination contributes to a nuanced understanding of competitive forces within the FMCG sector, offering valuable insights for strategic decision-making.*

***Keywords:** competitive market, FMCG industry, leaders, outsiders, analysis.*

Ле Чан Бао Нгок
бакалавр, студент

Научный руководитель
Церцеш Юлия Сергеевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

DOI 10.31483/r-109031

РАСКРЫТИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В РАМКАХ КОМПЛЕКСНОГО АНАЛИЗА НА БАЗЕ ПОСТРОЕНИЯ КОНКУРЕНТНОЙ КАРТЫ РЫНКА

***Аннотация:** в статье представлен комплексный анализ динамики развития отрасли потребительских товаров на базе многогранного*

подхода для оценки конкурентной среды. В исследовании используется как 2-факторный, так и 7-факторный подход в оценке конкурентной среды, где анализируются рыночные позиции и траектории роста 20 компаний технологического сектора за анализируемый период.

Ключевые слова: конкурентный рынок, отрасль, лидеры, аутсайдеры.

1. Introduction.

In an era characterized by global interconnectedness and relentless market dynamics, the competition between companies has become a defining feature of the contemporary business landscape. Nowhere is this more palpable than in the Fast-Moving Consumer Goods (FMCG) industry, where companies vie for market supremacy amidst shifting consumer preferences, technological disruptions, and evolving economic landscapes. This analysis embarks on a comprehensive exploration of the competitive dynamics within the FMCG sector, aiming to decipher the strategic intricacies that companies navigate to secure their foothold in the global marketplace. Against the backdrop of an increasingly interconnected world, where geographic boundaries are blurred, understanding the nuances of competition is paramount for companies striving to not only survive but thrive in this fiercely contested arena. Through a dual-model approach and a meticulous examination of revenue, growth rates, and multifactorial competition models, this study endeavors to illuminate the multifaceted nature of competition in the FMCG industry, offering valuable insights for companies seeking to navigate the complexities of global market competition.

2. Theoretical background.

In the field of strategic management, Clayton M. Christensen, in his seminal 2001 work, delved into the concept of competitive advantage and the common tendency of strategists to idolize successful companies, public and simulate their strategies. Christensen's argument offers insight into the nature of competitive advantage and its implications for strategic decision making. He argues that competitive advantage is often considered an elusive and coveted quality in the business world. It became a source of inspiration, like idolatry, compelling strategists to imitate the strategies used by the most successful companies of their time. As a result, he challenges this conventional wisdom and proposes the idea that blindly copying the strategies of successful companies may not guarantee sustainable success.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Table 1

Concept of competitive advantages [1]

Author	Concept of competitive advantage
Porter (1980) [3]	At the core of a firm's performance within competitive markets lies the concept of competitive advantage. This advantage manifests through low costs, differentiation advantages, or the successful implementation of a focus strategy. Fundamentally, competitive advantage is derived from the value a firm can generate for its buyers, surpassing the costs associated with its creation
Saloner, Shepard, Podolny (2001) [4]	The majority of competitive advantages imply either the ability of a firm to deliver a service or product that holds greater value for its customers compared to those offered by competitors or the capacity to produce its service or product at a lower cost than its industry counterparts
Wang (2014) [12]	Acquisition of competitive advantage occurs when an organization cultivates or procures a set of attributes or executes strategic actions that enable it to surpass the performance of its competitors. The exploration and formulation of theories to elucidate the concept of competitive advantage have been a focal point within the management community for nearly five decades
Ghemawat (1986) [5]	The sustainability of a competitive advantage increases in tandem with the augmentation of sources providing cost or differentiation advantages.
Barney (1997) [6]	A competitive advantage is deemed sustainable when the underlying resources exhibit qualities of being nonimitable (i.e., not easily duplicated by competitors), nonsubstitutable (i.e., other resources cannot fulfill the same function), and nontransferable (i.e., not readily acquirable in the marketplace)
Hunt (2000) [7]	Contemporary business strategy asserts that a firm's strategic imperative should center on achieving sustained, superior financial performance. This objective is believed to be attainable through the cultivation of a sustainable competitive advantage in the marketplace.
Kay (1993) [8]	The concept of competitive advantage, though seemingly straightforward, involves the evaluation of a company's capabilities and market position in relation to its competitors. These advantages are transient and hold value only to the extent that the market recognizes and attributes worth to them
Powell (2001) [9]	The concept of competitive advantage has led to a significant body of scholarly work encompassing both theoretical and empirical dimensions. By all indications, firms actively strive to identify, create, and leverage competitive advantages. Moreover, competitive advantage stands as a universally accepted and integral concept within strategic management courses and textbooks
Urbancová (2013) [10]	The innovative endeavors of organizations wield a profound impact on competitiveness, rooted in skills and abilities that are difficult to replicate. Enhancing competitiveness through innovation entails the production of products of superior quality at lower costs when compared to those manufactured by competitors

The competitiveness of a country is gauged by its ability, under conditions of freedom and equity, to produce products or services that meet the demands of global markets while simultaneously preserving and augmenting the real income of its citizens over the long term [11].

Let's delve deeper into the key components that underlie the assessment of a nation's competitiveness. First of all, about economic productivity, a competitive nation actively invests in research, development, and innovation to stay at the forefront of technological advancements not only driving economic growth but also enhancing the quality and efficiency of its products and services. Moreover, the skill level and adaptability of the workforce play a crucial role in a country's competitiveness. A well-educated and skilled labor force is better equipped to meet the demands of evolving industries and global markets. Furthermore, open and fair trade policies contribute significantly to a country's competitiveness. Encouraging international trade fosters economic growth, provides access to diverse markets, and facilitates the exchange of goods and services on a global scale.

Companies that want to compete in a volatile market need a long-term vision of education, research and global collaboration. A commitment to ongoing education and research ensures a continuous supply of highly skilled talent and fosters a culture of innovation. This is essential to stay ahead in industries that rely on knowledge and expertise. In addition, a competitive company actively participates in international cooperation, forming strategic alliances and partnerships that not only expand market access but also promote mutual understanding and common goal on a global scale.

3. FMCG companies analysis through competitive market mapping in us market.

The Fast-Moving Consumer Goods (FMCG) sector is characterized by its diversity and constitutes a substantial segment of industries and services within the US market. Both domestic and international companies exhibit ongoing efforts to enhance product quality and secure significant market shares within their respective industries. Consequently, the competitive landscape is marked by high levels of competition, necessitating a continuous evolution by companies to enhance both their assets and competitive positioning.

This article focuses on the identification and analysis of the top 20 companies within the FMCG sector, with the selection criteria based on the revenue they generated in the year 2022.

Table 2

The revenue of top 20 companies in FMCG industry in the period 2020–2022

		<i>Revenue from Business Activities – Total (USD, Millions)</i>		
	<i>Identifier</i>	<i>2022</i>	<i>2021</i>	<i>2020</i>
1	FMX	673.202	556.261	492.966
2	WMT	611.289	572.754	559.151
3	TGT	109.120	106.005	93.561
4	ADM	101.556	85.249	64.355
5	ET_pe	89.876	67.417	38.954

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

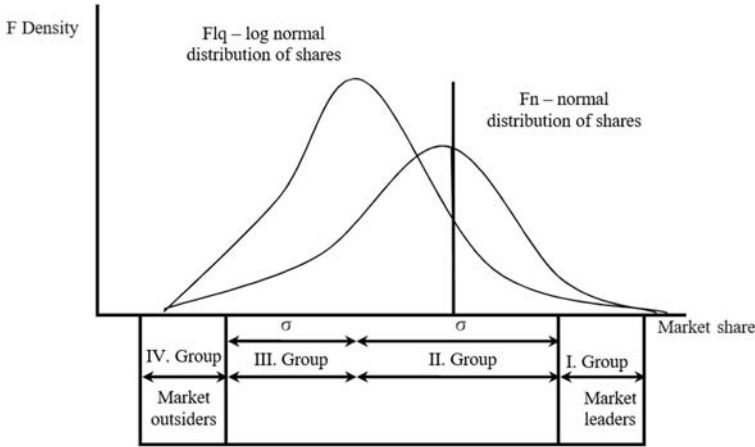
End of the table 2

6	PEP	86.392	79.474	70.372
7	PG	82.006	80.187	76.118
8	ACI	77.650	71.887	69.690
9	SY Y	76.325	68.636	51.298
10	UL	60.073	52.444	50.724
11	WKC	59.043	31.337	20.358
12	BUD	57.786	54.304	46.881
13	PPA	57.342	42.078	23.290
14	TSN	52.881	53.282	47.049
15	NVS	51.828	52.877	49.898
16	NKE	51.217	46.710	44.538
17	CHSCL	47.792	38.448	28.406
18	ABT	43.653	43.075	34.608
19	KO	43.004	38.655	33.014
20	MDLZ	31.496	28.720	26.581
	<i>Total</i>	<i>2.463.530</i>	<i>2.169.800</i>	<i>1.921.813</i>

(compiled by the author based on data of Refinitive).

The competitive market map plays a pivotal role in assessing competitiveness by categorizing enterprises or countries based on their market shares and positions. Consequently, within the market, we can identify:

- Market leaders: entities experiencing significant prosperity and dominance in the market;
- Market outsiders: entities characterized by a weak and less influential market position.



Pic. 1. Distribution of the market shares of competitors in terms of their production [11]

Where:

- σ_1 : the interval of weak
- σ_2 : the interval of strong competitive positions.
- Group: The market leaders [$P_{pr} + \sigma_2, P_{max}$]
- Group: Having a strong competitive position [$P_{pr}, P_{pr} + \sigma_2$]
- Group: Having a weak competitive position [$P_{pr} - \sigma_1, P_{pr}$]
- Group: The market outsiders [$P_{min}, P_{pr} - \sigma_1$]

Where:

P: Distribution of the market shares

P_{pr} : Average arithmetic significance of the shares of all shares

$P_{pr} = 1/n$ (1)

P_{min} : Minimal importance of the market shares

$P_{min} = \min\{P_i\}, i = 1, \dots, n$ (2)

P_{max} : maximal importance of the market shares

$P_{max} = \max\{P_i\}, i = 1, \dots, n$ (3)

σ_1 (σ_2): Average quadratic deviations of the market shares of enterprises, while

$P_i \geq P_{pr}$

In accordance with the financial data presented in table 2, a meticulous analysis of the revenue figures of the top 20 companies over a span of three years is undertaken to ascertain and subsequently calculate their respective market shares. This comprehensive evaluation aims to discern the comparative standing of each company within the market landscape, allowing for the identification of trends, fluctuations, and potential shifts in market dynamics over the specified timeframe. Therefore, the calculated market shares serve as quantitative indicators of the proportionate influence wielded by each company in the broader market context. This analytical approach provides valuable insights into the relative performance and competitive positioning of the selected

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

companies, facilitating a nuanced understanding of their market trajectories and strategic implications over the specified period.

Table 3

The market share of each companies in period from 2020–2022

	<i>Identifier</i>	<i>Market share</i>			<i>Growth rate</i>
		<i>2022</i>	<i>2021</i>	<i>2021</i>	
1	FMX	0,273	0,256	0,257	0,066
2	WMT	0,248	0,264	0,291	(0,06)
3	TGT	0,044	0,049	0,049	(0,093)
4	ADM	0,041	0,039	0,033	0,049
5	ET_pe	0,036	0,031	0,020	0,174
6	PEP	0,035	0,037	0,037	(0,043)
7	PG	0,033	0,037	0,040	(0,099)
8	ACI	0,032	0,033	0,036	(0,049)
9	SY Y	0,031	0,032	0,027	(0,021)
10	UL	0,024	0,024	0,026	0,009
11	WKC	0,024	0,014	0,011	0,659
12	BUD	0,023	0,025	0,024	(0,063)
13	PPA	0,023	0,019	0,012	0,2
14	TSN	0,021	0,025	0,024	(0,126)
15	NVS	0,021	0,024	0,026	(0,137)
16	NKE	0,021	0,022	0,023	(0,034)
17	CHSCL	0,019	0,018	0,015	0,095
18	ABT	0,018	0,020	0,018	(0,107)
19	KO	0,017	0,018	0,017	(0,02)
20	MDLZ	0,013	0,013	0,014	(0,034)

(compiled by the author).

The tabulated market share data of the top 20 companies within the same industry offers a comprehensive snapshot of the competitive landscape over a specified period. This table serves as a valuable analytical tool, shedding light on the relative positioning and influence of each company within the industry.

Based on the preliminary data presented in tables 2 and 3, a careful analysis has been carried out to derive and estimate the important indicators that will form the foundation for the subsequent comprehensive map of competitive markets. These indicators, which are carefully calculated and analyzed, are important in clarifying the complex market environment and particularly useful in capturing the subtle interactions of market forces and the relative strengths and weaknesses of competitive individual firms.

Table 4

The important indicators for competitive market map

<i>By market share</i>	
Market leader	0,273
Market outsider	0,013
Average market share	0,050
Number of weak companies	13
Number of strong companies	7
Average market share for group of weak companies	0,022
Average market share for group of strong companies	0,102

<i>By growth rate</i>	
Market leader	0,659
Market outsider	-0,137
Average growth rate of market share	0,018
Number of weak companies	14
Number of strong companies	6
Average market share for group of weak companies	-0,063
Average market share for group of strong companies	0,207

(compiled by the author).

In light of the aforementioned indicators derived from the initial datasets presented in Tables 1 and 2, an exhaustive and methodical approach is undertaken to construct a comprehensive competitive market map. The ensuing competitive market map aims to provide stakeholders with a refined understanding of the intricate relationships and competitive forces at play. The collaborative synthesis of these indicators culminates in a comprehensive portrayal of the competitive market, offering a strategic vantage point for stakeholders to navigate the complexities of the industry with precision and foresight.

Table 5

Competitive market map

Classification of companies by the rate of growth of market share	Classification of companies by their market share in reporting period			
	<i>Leaders max</i> (0.102;0.273]	<i>Strong competitive position</i> (0.050;0.102]	<i>Weak competitive position</i> (0.022;0.050]	<i>Outsiders</i> (0.013; 0,022]
<i>Rapid improvement in competitive position</i> (0.207; 0.659]			WKC	
<i>Improving the competitive position</i> (0.018; 0.207]	FMX		ADM ET_pe PPA	CHSCL
<i>Deterioration in competitive position</i> (-0.063; 0.018]	WMT		PEP ACI SYY UL	TSN NVS NKE KO MDLZ
<i>Rapid deterioration in competitive position</i> (-0.137; -0.063]			TGT PG BUD	ABT

(compiled by the author).

In elucidating the degree of competition and the relative positioning of companies within the specified industry, an extensive analytical framework will be used. In parallel with the original 2-factor competitive model, a more comprehensive 7-factor competitive model is introduced to enhance the depth and level of detail of competitive analysis. This expanded model aims to provide a nuanced view of the competitive landscape, considering the many factors that contribute to each company's overall competitive position. Factors here include: Market capitalization, revenue, gross profit, EBIT, net profit, ROA and ROE.

The initial data of 7-factors competitive market map in 2022

<i>RIC</i>	<i>Market Cap (billion USD)</i>	<i>ROA</i>	<i>ROE</i>	<i>Revenue (billion USD)</i>	<i>Gross Profit</i>	<i>EBITDA</i>	<i>Net Income</i>
FMX	27,95	0,04	0,10	673,20	251,67	49,14	34,74
WMT	382,37	0,04	0,10	611,29	143,75	36,60	13,67
PG	359,15	0,12	0,31	82,01	39,41	18,35	14,74
PEP	248,89	0,10	0,52	86,39	46,05	10,71	8,98
KO	275,08	0,10	0,37	43,00	25,00	11,69	9,57
UL	127,80	0,11	0,38	60,07	24,17	10,34	8,27
NKE	183,07	0,14	0,36	51,22	22,29	6,20	5,07
ABT	181,15	0,09	0,19	43,65	24,58	8,31	6,93
NVS	194,50	0,06	0,12	51,83	36,74	8,37	6,96
SYN	38,74	0,08	0,87	76,33	13,95	2,29	1,77
ADM	51,00	0,12	0,18	101,56	7,57	5,23	4,37
BUD	119,09	0,04	0,09	57,79	31,48	9,53	7,60
ACI	11,09	0,06	0,91	77,65	22,19	1,94	1,51
TGT	68,60	0,05	0,25	109,12	26,89	3,42	2,78
ET_pe	36,66	0,06	0,14	89,88	13,42	6,07	5,87
TSN	22,27	0,09	0,16	53,28	6,69	4,15	3,25
MDLZ	91,01	0,04	0,10	31,50	11,36	3,59	2,73
CHSCL	-	0,09	0,18	47,79	2,13	1,81	1,68
WKC	1,69	0,01	0,06	59,04	1,09	0,15	0,12
PPA	1,68	-	-	57,34	-	-	-

(compiled by the author).

And after calculating the indexes to arrange the order of companies in 2022, the top position is WMT and last is PPA because there is no specific data, above it is WKC

Table 7

The rank of 20 companies in 2022

<i>RIC</i>	<i>Rank</i>
WMT	1
FMX	2
PG	3
PEP	4
KO	5
UL	6
NKE	7
ABT	8
NVS	9
SYN	10
ADM	11
BUD	12
ACI	13
TGT	14
ET pe	15
TSN	16
MDLZ	17
CHSCL	18
WKC	19
PPA	20

(compiled by the author).

4. Discussion.

Initiating our analysis, we direct attention towards the 2-factor competitive model delineated in Table 5. Despite not currently occupying the apex in growth, FMX emerges as a noteworthy contender for the leadership position within the FMCG industry. This assertion is substantiated by its high position growth rate within the industry coupled with the largest market share, indicative of its potential to ascend as a frontrunner. In close pursuit, WMT exhibits a slightly more measured growth rate but nevertheless remains a formidable competitor vying for the preeminent position within the industry, thereby establishing a competitive dynamic with FMX.

Conversely, ABT finds itself positioned as an outsider within this competitive landscape, manifesting both a precipitous decline in its competitive position and a sluggish development pace. Notably located in the last box of the table, ABT faces a dual challenge as its competitive standing rapidly diminishes while its developmental momentum languishes. This characterization positions ABT as a notable outlier, drawing attention to the challenges it confronts in maintaining a competitive foothold within the dynamic FMCG industry. Subsequent analyses

will further delve into the multifactorial dimensions of competition, including the comprehensive 7-factor model, to provide a more nuanced understanding of the intricate competitive dynamics within this industry.

Upon scrutiny of the 7-factor model as delineated in Table 7, a notable shift in the competitive landscape becomes apparent. In this nuanced evaluation, WMT emerges as the foremost leader, securing the top position, while FMX, previously positioned as a strong contender, assumes the second rank. This realignment alters the hierarchical structure presented in Table 5, reflecting a more comprehensive understanding of the competitive dynamics within the FMCG industry.

Contrary to its status as an outsider in the preceding 2-factor model, ABT experiences a significant repositioning in the 7-factor model, securing the 8th rank-indicative of a relatively elevated standing. It is noteworthy that the leading positions held by companies in Table 5 do not necessarily correlate with their rankings in the 7-factor model, signifying the multifaceted nature of competitiveness in the industry. Moreover, in this expanded model, MDLZ, CHSCL, WKC, and PPA emerge as the four entities categorized as outsiders. It is imperative to elucidate that the designation of 'outsider' is context-specific, referring exclusively to their position relative to the leading companies within this industry. Importantly, these entities, despite being categorized as outsiders, command considerable stature and market value, attesting to their well-developed status and substantive contributions within the broader market.

This nuanced interpretation underscores the significance of a multifactorial approach in gauging competitiveness, as the 7-factor model affords a more intricate and holistic perspective on the strengths, weaknesses, and strategic positions of companies within the dynamic landscape of the FMCG industry. Subsequent analyses will delve deeper into the implications of these rankings, unraveling the strategic implications and potential avenues for further development within this competitive milieu.

5. Conclusion.

In conclusion, this comprehensive study provided an overview of the Fast Moving Consumer Goods (FMCG) industry, revealing the complex competitive forces shaping the strategy. Juxtaposing 2-factor and 7-factor competitive models provided a nuanced understanding of the market positioning and growth strategies of the top 20 companies, and provided strategic insights for stakeholders. The dynamic changes in ranking and the occurrence of outsiders highlight the strong competitive dynamics in the FMCG sector. As the industry continues to evolve, this research lays the foundation for informed decision-making, guiding companies towards transformation in line with market demands for water. To navigate the competitive challenges ahead, the insights gained from this study serve as a compass, empowering industry players to develop a strategy for continued success in the ever-evolving FMCG landscape.

APPENDIX

FMX: Fomento Economico Mexicano

WMT: Walmart Inc

PG: Procter & Gamble Company

PEP: PepsiCo Inc

KO: Coca-Cola Co

UL: Unilever PLC ADR

NKE: Nike Inc
ABT: Abbott Laboratories
NVS: Novartis AG ADR
SYU: Sysco Corporation
ADM: Archer-Daniels-Midland Company
BUD: Anheuser Busch Inbev NV ADR
ACI: Albertsons Companies
TGT: Target Corporation
ETP: Energy Transfer Operating LP Pref Series E
TSN: Tyson Foods Inc
MDLZ: Mondelez International Inc
CHSCL: CHS Inc CL Pref
WKC: World Fuel Services Corporation
PPA: Invesco Aerospace & Defense ETF

References

1. Išoraitė M. (2018). The competitive advantages theoretical aspects. *Ecoforum*, 7(1), 0–0.
2. Christensen C.M. (2001). Competitive advantage. *mit sloan management review*, 42(2), 105–109.
3. Porter M.E. (1980). *Competitive strategy*, The Free Press.
4. Saloner G., Shepard A., Podolny J. (2001). *Strategic Management*. John Wiley & Sons, New York.
5. Ghemawat P. (1986). Sustainable advantage. *Harvard Business Review*, September-October, 53
6. Barney J.B. (1997). *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Addison-Wesley Publishing Company: Reading, MA.
7. Hunt S.D. (2000). *A General Theory of Competition*. Thousand Oaks: Sage.
8. Kay J.A. (1993). *Foundations of Corporate Success*. Oxford: Oxford University Press.
9. Powell T.C. (2001). Competitive advantage: logical and philosophical considerations. *Strategic Management Journal Strategic Management*, 22: 875–888, doi: 10.1002/smj.173.
10. Urbancová H. (2013). Competitive Advantage Achievement through Innovation and Knowledge. *Journal of Competitiveness*. Vol. 5. Issue 1, pp. 82–96, DOI: 10.7441/joc.2013.01.06.
11. Malega P., Rudy V., Kovac J., & Kovac J. (2019). The competitive market map as the basis for an evaluation of the competitiveness of the Slovak Republic on an international scale. *Journal of Competitiveness*, 11(4).
12. Wang H. (2014). Theories for competitive advantage. In H. Hasan (Eds.), *Being Practical with Theory: A Window into Business Research* (pp. 33–43) [Electronic resource]. – Access mode: http://eurekaconnection.files.wordpress.com/2014/02/p-33-43-theoriesof-competitive-advantage-theori-ebook_finaljan2014-v3.pdf

Маер Ольга Иосифовна

д-р филос. наук, доцент

Сычев Александр Александрович

студент

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕСУРСОВ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

***Аннотация:** в статье рассматриваются актуальные проблемы фондирования ресурсов коммерческих банков. Рассмотрены основные виды банковских ресурсов, современные классификации фондирования ресурсов банками.*

***Ключевые слова:** коммерческий банк, привлечённые средства, собственные средства, депозит, ресурсы.*

Ресурсная база коммерческих банков, являются важнейшей составляющей банковского сектора, а также позволяют оценить возможность банка осуществлять свою деятельность.

В качестве ресурсов коммерческого банка выступают: заемные средства клиентов банка (юридических и физических лиц), займы, привлечённые банком, а также средства, полученные с продажи долговых обязательств. Все ресурсы коммерческого банка можно разделить на три группы: собственные, заёмные и привлечённые средства. Основная специфика деятельности коммерческого банка заключается в том, что ресурсная база формируется за счёт привлечённых средств. Обычно заемные и привлечённые средства составляют от 70 до 80%, а собственные от 20–30% [2, с. 190].

Рассмотрим более подробно классификацию банковских ресурсов. В зависимости от способа образования ресурсы можно разделить на две группы: собственный капитал и привлечённый (рисунок 1).

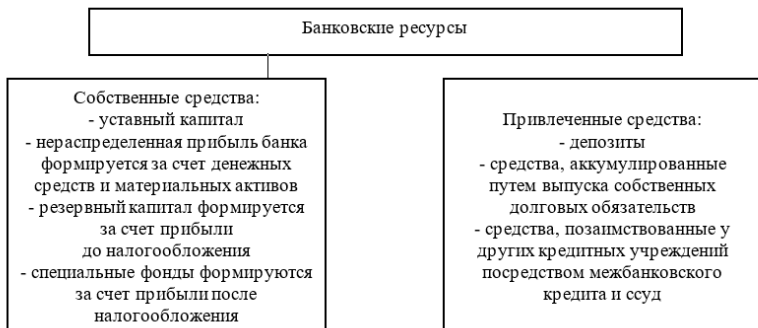


Рис. 1. Структура банковских ресурсов

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Собственные средства коммерческого банка представляют собой основу его коммерческой деятельности, обеспечивая финансовую устойчивость и платежеспособность. Они также служат источником для покрытия неожиданных расходов, происходящих из различных рисков, с которыми сталкивается банк. Основой собственных средств являются фонды банка, каждый из которых имеет конкретное предназначение.

Эти фонды направлены на поддержание доверия клиентов к банку и убеждение кредиторов в его устойчивости. Одной из ключевых функций собственных средств является обеспечение исполнения обязательств банка перед вкладчиками. Формирование собственных ресурсов происходит за счет собственного капитала и различных фондов денежных средств, при этом они представляют собой средства, принадлежащие банку на постоянной основе, в отличие от привлеченных, которые имеют временный характер.

Банки формируют привлеченные ресурсы как на депозитной, так и на недепозитной основе, где основной критерий классификации заключается в том, кто является инициатором проведения операций.

Депозиты представляют собой средства, размещенные в банке по желанию клиентов, в то время как недепозитные ресурсы – это средства, привлекаемые в банк по его инициативе. В Республике Казахстан существует закон от 7 июля 2006 года №169-III «Об обязательном гарантировании депозитов, размещенных в банках второго уровня РК», существует специальный резерв КФГД (Казахстанский фонд гарантирования депозитов). КФГД гарантируются сберегательные депозиты в тенге до 15 млн тенге, любые депозиты в тенге, кроме сберегательных до 10 млн. тенге, а депозиты в иностранной валюте до 5 млн тенге [3].

К недепозитным ресурсам относятся средства, формируемые банками через продажу собственных долговых обязательств на денежном рынке или получение займов от других кредитных учреждений, включая центральный банк. Недепозитные источники банковских средств, в отличие от депозитов, не связаны с конкретными клиентами банка и чаще всего приобретаются на рынке путем аукционов с конкурентной борьбой [4, с. 328].

Рассматривая структуру капитала банка АО «БанкЦентрКредит» по состоянию на 31 октября 2023 года привлечённые средства составляют 4,5 млн тенге или 92%, а собственные средства составляют 392 тыс. тенге или 8% (таблица 1) [1].

Таблица 1
Структура капитала АО «БанкЦентрКредит» (в миллионах тенге)

Обязательства и капитал	
Обязательства:	
Средства и ссуды банков и фин. организаций	178755
Средства клиентов и банков	3644207
Выпущенные долговые ценные бумаги	76766
Обязательства по отложенному подоходному налогу	10386
Субординированные облигации	64009

Прочие обязательства	511583
Итого обязательства	4485706
Капитал:	
Уставный капитал	65842
Резерв изменений справедливой стоимости ценных бумаг	20893
Резерв от переоценки основных средств	733
Нераспределенная прибыль	346021
Итого капитал	391703
Итого обязательства и капитал	4877409

Исходя из данных таблицы, мы видим, что в структуре капитала наибольший удельный вес занимает средства клиентов и банков, а именно 75%, что подтверждает важность привлеченных средств, а именно депозитов.

Важное внимание стоит уделить средствам корпоративных клиентов и средства физ. лиц или розничных клиентов. По состоянию на 31 октября 2023 года средства розничных клиентов составляет 1,9 млн тенге, а средства корпоративных клиентов 1,4 млн тенге [1].

Это говорит нам, о том, что у банка имеется разнообразие портфеля клиентов, большее количество средств розничных клиентов может указывать на более разнообразный портфель клиентов банка или финансовой организации. Разнообразие может быть полезным для снижения рисков, связанных с зависимостью от одного типа клиентов или сектора рынка. В данном случае важно уделить внимание стратегии привлечения клиентов, банк всегда должен уделять больше внимания или проводить активные маркетинговые кампании для привлечения корпоративных клиентов, так как их средства в данный момент меньше, чем у розничных клиентов. Это может быть связано с определенной стратегией банка по диверсификации источников финансирования.

В целом, это распределение средств говорит о важности балансирования интересов и управления портфелем клиентов для финансовой устойчивости и успешной деятельности банка или финансовой организации.

Рассматривая депозитную линейку банка АО «БанкЦентрКредит» для физических лиц (розничных клиентов) банк предлагает два депозита: депозит «Чемпион» (с возможным частичным изъятием, но с сохранением минимального неснижаемого остатка в 1000 тенге) под ставку 14%, и имеется два срока вклада на 13 и 24 месяца; депозит «Рахмет» (без возможности частичного изъятия, минимальная сумма вклада (неснижаемый остаток) составляет 500 тысяч тенге, процентная ставка у данного депозита выше, так как он является сберегательным и составляет 16%. Только депозит «Рахмет» имеет возможность открытие счёта (в рублях, долларах и в евро) в иностранной валюте, в данном случае если счёт в долларах ставка будет составлять 0,75%, если в остальных валютах 0,1%.

Для корпоративных клиентов, банк предлагает три депозита: депозит «Срочный», депозит «Накопительный +» и депозит «Овернайт». Депозит «Срочный» открывается на срок от 1 до 29 дней, либо от 1 до 12 месяцев. Минимальная сумма вклада в тенге составляет 100 тысяч тенге, дополнительные взносы или частичное изъятие не допускается, процентная ставка 14%. Депозит «Накопительный +» открывается на срок от 3 до 36 месяцев, дополнительные взносы или частичное изъятие (до неснижаемого остатка в 100 тысяч тенге) допускается, процентная ставка составляет 14%. Депозит «Овернайт» данный депозит является особенным, его открытие возможно только при подключении тарифа «Корпоративный» или «Бюджетный», следовательно, нужно уже обязательно иметь счёт как юридическому лицу в данном банке. Минимальный взнос начинается от 15 млн. тенге, процентная ставка 14%, начисление процента ежедневно, срок размещения будет равен одному дню [1].

Анализируя депозитную линейку, можно сделать вывод, что из данных популярность депозитных продуктов для физических лиц превышает популярность депозитов, предлагаемых корпоративным клиентам, несмотря на то, что депозитная линейка корпоративных клиентов больше, но всего на один продукт, это может связано с разными причинами, такими как недостаточная маркетинговая кампания для привлечения корпоративных клиентов, отсутствие конкурентных преимуществ условий депозитного продукта по сравнению с другими банками.

Список литературы

1. АО «БанкЦентрКредит» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bcc.kz>
2. Бариленко В.И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник и практикум для вузов / В.И. Бариленко. – М.: Юрайт, 2023. – 455 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/510810>
3. Закон «Об обязательном гарантировании депозитов, размещенных в банках второго уровня РК» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adilet.zan.kz>
4. Иванов В.В. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для вузов / В.В. Иванов. – М.: Юрайт, 2023. – 370 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/532023>

Маланьина Анастасия Анатольевна
канд. экон. наук, доцент, профессор
Гуренко Виталина Витальевна
студентка

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-109178

ЗАРПЛАТНЫЙ ПРОЕКТ КАК АУТСОРСИНГ ПРОЦЕССА ОПЛАТЫ ТРУДА

***Аннотация:** изучены теоретические аспекты понятия оплаты труда и ее учета. Проанализированы способы погашения задолженности по оплате труда и выявлены их недостатки. Сформулированы преимущества, которые предоставляет аутсорсинг процесса оплаты труда в рамках зарплатного проекта, как для работодателя, так и для работников предприятия.*

***Ключевые слова:** оплата труда, зарплатный проект, бухгалтерский учет оплаты труда.*

В условиях рыночного способа производства оплата труда выступает как совокупность социально-экономических отношений и важнейший инструмент, обеспечивающий заинтересованность сотрудников в результатах их трудовой деятельности. Социальная роль оплаты труда проявляется как источник доходов, обеспечивающий благосостояние работника. Её экономическая роль заключается в создании стимулов для роста объемов производства, повышения качества продукции, эффективности производства.

Трудовой кодекс Республики Казахстан определяет понятие оплаты труда как систему отношений, связанных с обеспечением работодателем обязательной выплаты работнику вознаграждения за его труд в соответствии с настоящим Кодексом и иными нормативными правовыми актами Республики Казахстан, а также соглашениями, трудовым, коллективным договорами и актами работодателя [10]. *Если соотносить между собой термины «оплата труда» и «заработная плата», то первый является более широким и предполагает в целом организацию расчетных отношений между работодателем и работниками. Заработную плату можно рассматривать в качестве элемента оплаты труда, применительно к одному работнику, получающему денежное вознаграждение.* Документация по учету труда и его оплаты унифицирована Приказом Министра финансов Республики Казахстан [3], утверждены формы первичной учетной документации.

Оплата труда работников составляет значительную часть в структуре добавленной стоимости предприятия. При начислении заработной платы у предприятия, соответственно, возрастает себестоимость продукции (работ, услуг). Параллельно появляется и кредиторская задолженность по оплате труда перед работниками [1, с. 127]. Учет расчетов с персоналом

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

по оплате труда ведется на счете 3350 «Краткосрочная задолженность по оплате труда» [4].

При уплате налогов и социальных платежей непосредственно из дохода работника подлежат уплате в бюджет индивидуальный подоходный налог (ИПН), а также обязательные пенсионные взносы (ОПВ) и взносы на обязательное социальное медицинское страхование (ВОСМС). Работник в этом случае выступает в качестве плательщика, а работодатель – в качестве налогового агента, который обязан исчислить, удержать и перечислить в бюджет эти средства. Бухгалтерские проводки по удержаниям из заработной платы работников показаны на рисунке 1.

Дебет	Кредит	Содержание операции
7470	3120	Начисление ИПН
7210	3220	Начисление ОПВ
7210	3212	Начисление ВОСМС
3120	1030	Уплата ИПН
3220	1030	Уплата ОПВ
3212	1030	Уплата ВОСМС

Рис. 1. Корреспонденция счетов по удержаниям из заработной платы

К расходам работодателя, которые он исчисляет и перечисляет в бюджет за счет собственных средств, относят социальный налог (СН), обязательные профессиональные пенсионные взносы (ОППВ), социальные отчисления (СО), отчисления на обязательное социальное медицинское страхование (ОСМС). На рисунке 2 показана корреспонденция счетов по отчислениям работодателя, которые осуществляются от фонда оплаты труда и не влияют на величину заработной платы работников.

Издательский дом «Среда»

Дебет	Кредит	Содержание операции
7110	3150	Начисление СН
7210	3211	Начисление СО
7150	3151	Начисление ООСМС
3150	1030	Уплата СН
3211	1030	Уплата СО
3151	1030	Уплата ООСМС

Рис. 2. Корреспонденция счетов по отчислениям работодателя

На корреспондирующих счетах, рассмотренных выше, нами указаны все налоги и социальные платежи, которые оплачивает работник и работодатель в бюджет государства. Далее рассмотрим корреспондирующие счета начисления и выдачи заработной платы, а также уже удержанные налоги (рисунок 3).

Дебет	Кредит	Содержание операции
7110	3350	Начисление заработной платы
3350	1010	Зарплата к выплате через кассу
3350	3120	Удержан ИПН
3350	3220	Удержан ОПВ
3350	3212	Удержан ВОСМС

Рис. 3. Корреспондирующие счета начислений и удержаний

Погашение задолженности по оплате труда может происходить тремя способами: заработная плата выдается наличными деньгами через кассу, банковским переводом на карту работника с расчетного счета предприятия или посредством зарплатного проекта. Первые два способа выплаты заработной платы имеют ряд недостатков. При использовании наличных денег, когда выдается заработная плата из кассы по ведомости, каждому сотруднику под подпись, это влечет за собой ряд неудобств, таких как:

- большая нагрузка на бухгалтерию, ведение документооборота по оплате труда на бумажных носителях;
- много времени тратится на выдачу заработной платы наличными деньгами из кассы;

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

- затраты на заработную плату для кассира;
- оплата банковской комиссии в случае превышения лимита на снятие наличных денег;
- не исключены ошибки при работе с наличными деньгами, при выдаче наличных через кассу кассир может ошибиться при подсчете;
- проблемы безопасности при работе с наличными деньгами, перевозка из банка в кассу организации несет большие риски;
- потери рабочего времени, сотрудники лично приходят получить заработную плату, стоят в очереди, это может длиться достаточно долго.

Основным недостатком при переводе заработной платы с расчетного счета предприятия на банковскую карту работника является необходимость для работодателя платить банковскую комиссию за перевод.

Для решения данных проблем крупные предприятия первыми воспользовались возможностями зарплатных проектов, предлагаемых казахстанскими банками. Мы предлагаем шире внедрять зарплатные проекты, в том числе для предприятий малого и среднего бизнеса. Зарплатный проект – это банковская услуга, в рамках которой банк по поручению и за счет средств компании перечисляет заработную плату и иные выплаты (больничные, отпускные и т. д.) на пластиковую карту работника [2].

Взаимодействие между предприятием и банком при реализации зарплатного проекта можно рассматривать как аутсорсинг процесса расчетов с персоналом по оплате труда. От предприятия требуется сформировать реестр выплат с указанием фамилии, имени и отчества каждого работника, вида и суммы выплаты, а также реквизитов его банковской карты. Платежное поручение по оплате данного реестра формируется банком автоматически. Общая сумма фонда оплаты труда работников списывается со счета предприятия и зачисляется на карточные счета работников, после чего банк отправляет предприятию отчет о выполненной операции.

Нами проанализированы условия зарплатных проектов ведущих банков Казахстана, представленные на их официальных сайтах [5,6,7,8,9]. Изучив их возможности и преимущества, мы пришли к выводу, что при внедрении зарплатного проекта для предприятий с небольшим трудовым коллективом наиболее выгодные условия предоставляет АО «Forte Bank» (таблица 1).

Анализ условий по зарплатным проектам

Критерии	Forte Bank	Jusan Bank	Freedom Bank	Halyk Bank	Kaspi Bank
Снятие наличных	Любой банкомат	В сети банкоматов и платежных терминалов Jusan Bank	Любой банкомат	В сети банкоматов и платежных терминалов Halyk Bank	В сети банкоматов и платежных терминалов Kaspi Bank
Обслуживание	бесплатное	бесплатное	бесплатное	1 год бесплатное	не указано
Ставка по кредиту	2%	ставка не указана	ставка не указана	ставка не указана	ставка не указана
Бонусы за покупки	15%	5%	не указано	30%	не указано
Сайт для связи с банком	имеется	имеется	имеется	имеется	имеется
Мобильное приложение	имеется	имеется	имеется	имеется	имеется
Мультивалютная карта	имеется	имеется	имеется	не имеется	не имеется
Доставка карт	имеется	имеется	имеется	имеется	не имеется
Подключение	онлайн	онлайн	онлайн	онлайн	звонить по номеру

Внедрить зарплатный проект «Forte Bank» для предприятия, ведущего бухгалтерский учет в конфигурации «1С: Предприятие 8. Бухгалтерия для Казахстана», не будет сложностью, так как он легко интегрируется в систему автоматизированного учета [11]. Преимущества аутсорсинга процесса оплаты труда в рамках зарплатного проекта показаны на рисунке 4.

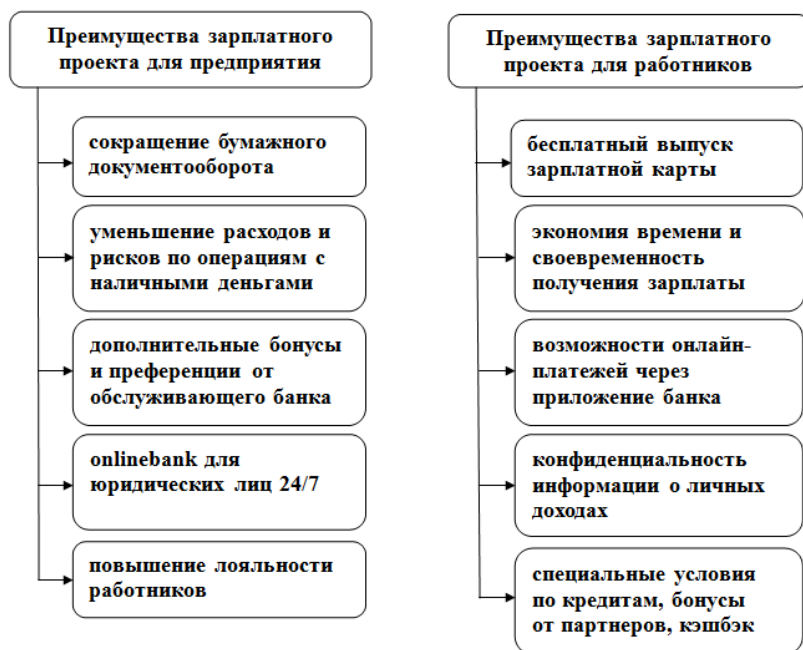


Рис. 4. Преимущества зарплатного проекта

Особого внимания заслуживают предлагаемые в рамках зарплатного проекта «Forte Bank» специальные карточные продукты. Для сотрудников предлагается два вида карт [5]. Карта «Blue» больше подходит для зарплаты и личных денег, карта «Black» предоставляет дополнительные возможности кредитных лимитов (до 3 млн тенге) и рассрочек. Для руководителей предлагается карта «Solo», предусматривающая не только участие в программах лояльности банка (бонусы до 25% в сети партнеров), но и опцию особого обслуживания, включающую предоставление личного дистанционного банковского менеджера, консультации юриста, услуги консьержа, страхование покупок, задержек рейсов, несчастных случаев, два визита на бесплатное посещение бизнес-залов в аэропортах по всему миру. Для предотвращения мошеннических операций карты «Blue», «Black» и «Solo» имеют защищенный код CVV/CVC, который виден только в приложении «Forte Bank».

Аутсорсинг процесса оплаты труда работников в формате зарплатного проекта имеет ряд преимуществ, как для работодателя, так и для сотрудников. Автоматизируется процесс выдачи заработной платы, экономится рабочее время сотрудников, минимизируется документооборот, сохраняется конфиденциальная информация о выплатах сотруднику, устраняются расходы и риски на транспортировку денег из банка в кассу предприятия.

Благодаря реализации зарплатного проекта повышается лояльность и заинтересованность сотрудников, деньги поступают на карту моментально, нет необходимости стоять в очереди в кассу. Вместе с тем, сотрудникам обеспечиваются льготные тарифы и различные бонусы, безналичная оплата товаров и услуг по всему миру, предоставляется возможность оплачивать услуги через онлайн-сервисы, а также банкоматы, дистанционный доступ к личным финансам через онлайн-приложение банка. Очевидные выгоды аутсорсинга процесса оплаты труда делают его привлекательным не только для крупных предприятий с большим числом работников, но и для малого и среднего предпринимательства.

Список литературы

1. Дмитриева И.М. Бухгалтерский учет с основами МСФО: учебник и практикум для вузов / И.М. Дмитриева. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 304 с. // Образовательная платформа Юрайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/530809>
2. Зарплатный проект: что это и зачем нужен [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://secrets.tinkoff.ru/biznes-s-nulya/zarplatnyy-proekt>
3. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 20 декабря 2012 года №562 «Об утверждении форм первичных учетных документов» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.03.2018 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31318730
4. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года №185 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета» (с изменениями на: 04.07.2019 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakon.uchet.kz/rus/docs/V070004771>
5. Сайт Forte Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://business.forte.kz/salary-project>
6. Сайт Freedom Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bankffin.kz/ru/salary-project>
7. Сайт Halyk Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://halykbank.kz/business/card/zarplatnye-karty>
8. Сайт Jusan Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://jusan.kz/salary-project>
9. Сайт Kaspi Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://guide.kaspi.kz/client/ru/gold/conditions/q15167>
10. Трудовой кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 03.09.2023 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38910832
11. Учет выплат по зарплатному проекту и электронный обмен документами с банком [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://efsol.ru/manuals/accounting-for-payroll-payments.html>

Маланьина Анастасия Анатольевна
канд. экон. наук, доцент, профессор
Резникова Виктория Олеговна
студентка

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-109215

ИНФЛЯЦИЯ В РОССИИ: ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Аннотация: авторами изучены специфические особенности проявления инфляции в различные периоды развития экономики России. Сформулированы причины и последствия проявления инфляции спроса и предложения, гиперинфляции, проанализирован опыт инфляционного таргетирования.

Ключевые слова: инфляция, антиинфляционная политика.

В мировой истории известно довольно большое количество резких всплесков инфляционных процессов, которые возникали при различных экономических ситуациях. Изучая основные инфляционные проявления в истории России, требуется более подробно рассмотреть саму модель данных процессов, чтобы понять их специфические отличия.

Первый инфляционный кризис в истории России XX века приходится на 1917 год. В годы Первой мировой войны, а именно к лету 1917 года, ежедневные затраты на военную деятельность приближались к 50 млн руб. Покрывались же данные затраты посредством увеличения эмиссии. Здесь необходимо отметить, что такое увеличение денежных средств привело к тяжелым экономическим последствиям [2]. Создаются предпосылки для формирования инфляции спроса, переходящей в гиперинфляцию, результатом чего стало разрушение денежной системы и развал денежного обращения (рис. 1). К началу октябрьской революции 1917 года находящаяся в обращении денежная масса почти в десять раз превысила уровень 2014 года, розничные цены увеличились в тринадцать раз. Население еще не осознавало приближающийся крах денежной системы, простые люди по привычке пытались сберечь бумажные деньги царского выпуска. Следующим событием, повлиявшим на финансовое положение страны, стала гражданская война, длившаяся с 1917 по 1923 годы. В этот период общая масса бумажных денег, находящихся в обращении, увеличилась почти в двести тысяч раз. По сравнению с периодом до Первой мировой войны в 1921 году цена на сахар выросла в 126 тысяч раз, на мыло – в 77 тысяч раз.

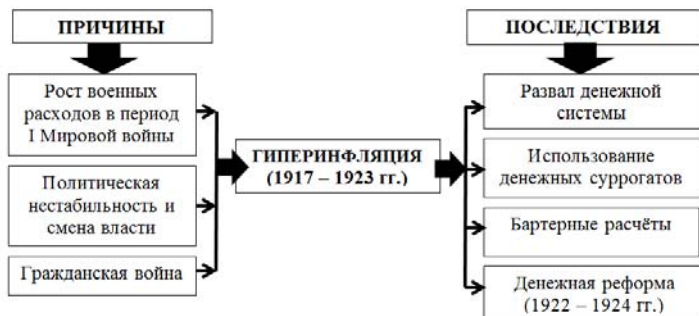


Рис. 1. Причины и последствия гиперинфляции 1917–1923 гг.

Период советской экономики характеризуется постепенным нарастанием накопленной инфляции, которая носила скрытый, подавленный характер. В это время формируется инфляция спроса, в условиях которой остро проявляется дефицит товаров, процветает черный рынок и торговая мафия. Среди причин, обусловивших подавленную инфляцию спроса, следует назвать сырьевую направленность советской экономики, которая, в свою очередь, провоцировала дисбаланс между экономическими отраслями. Производство средств производства преобладало над производством предметов потребления, поскольку в условиях развития добывающих отраслей требовалось обеспечивать основными фондами тяжелую промышленность. Еще одной причиной инфляции спроса в советский период стала милитаризация экономики, неизбежная в условиях холодной войны и гонки вооружений.

Очередная инфляционная волна пришла на 1992–1998 годы, на период экономических реформ, которые были направлены на реабилитацию экономики, после того как был провозглашен суверенитет Российской Федерации. На фоне высокой накопленной инфляции спроса, носившей скрытый характер, требовались реформы по переходу от плановой экономики к рыночной. В период с 1991 по 1995 годы в российской экономике наблюдается гиперинфляция [5], достигшая своего максимума в 1992 году, когда годовой прирост цен составил 2 508,8% (рис. 2).

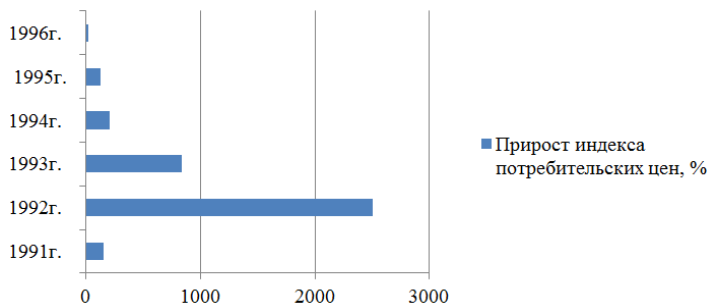


Рис. 2. Динамика прироста ИПЦ за 1991–1996 годы

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

В этот период Правительство Российской Федерации по инициативе Е. Гайдара сделало выбор в пользу чилийского опыта борьбы с гиперинфляцией. Начавшиеся в 1992 году реформы в рамках «шоковой терапии» предполагали, что при помощи либерализации цен и сокращения денежной массы удастся побороть инфляцию спроса и оздоровить экономику. Увеличить доходы бюджета и снять с него нагрузку по поддержке убыточных государственных предприятий должна была масштабная приватизация. Результатом стал переход от подавленной инфляции спроса к открытой гиперинфляции: цены возросли на 300%. Государственное имущество реализовывалось по заниженной цене, не обеспечивая ожидаемого пополнения бюджета. Результатом непродуманных реформ стал спад производства на 50%, практика «сжатия» денежной массы спровоцировала по всей стране кризис неплатежей, начались задержки в выплате заработной платы, длившиеся по несколько месяцев. Для решения проблемы неплатежей многие предприятия вынуждены были перейти к бартерным расчетам, снова вошли в обращение денежные суррогаты (рис. 3).

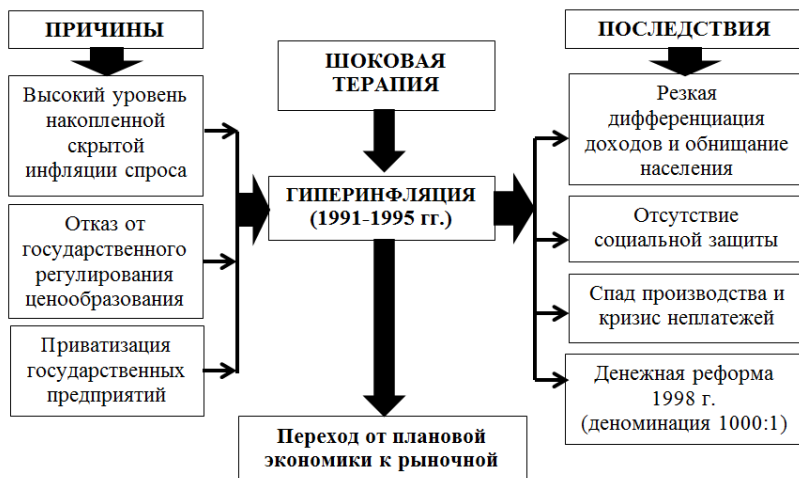


Рис. 3. Причины и последствия шоковой терапии

Итоги борьбы с инфляцией в России методами «шоковой терапии» нельзя оценить как успешные, ожидаемых стабилизации и оздоровления экономики достичь не удалось [10, с. 48]. Главным результатом для экономики стал отказ от административных подходов и постепенное формирование рыночного механизма, признание феномена инфляции и необходимости борьбы с ней. Снизился уровень товарного дефицита, появились новые формы хозяйствования, стало развиваться частное предпринимательство.

По итогам борьбы с гиперинфляцией путем «шоковой терапии» в России постепенно наблюдается переход к умеренной инфляции издержек,

которая характеризовалась периодами снижения и всплесков. Например, в 1998 году прирост инфляции составил 84,5% по причине дефолта российской экономики. Специфика инфляции издержек в России связана с тем, что чаще всего она вызвана немонетарными факторами, в том числе, ростом заработной платы, которая, в свою очередь, опережает рост производительности труда. В период с 2009 по 2013 годы наблюдается устойчивое снижение темпов роста инфляции с 8,8% до 6,4%. Но в 2014 году уровень инфляции резко возрастает до 11,3%, а в 2015 году – до 12,9%. В связи с присоединением Крыма в 2014 году Россия столкнулась с первой волной санкционного давления на ее экономику. Уже в мае 2014 года инфляция резко возросла до 7,6%. В Центральном банке скачок цен связали с ослаблением рубля, ростом цен, как внутри России, так и на отдельные виды продовольствия на мировом рынке. Из-за высокой волатильности цен на нефть российский рубль в 2015 году рисковал обвалиться, но, благодаря договоренности по сокращению добычи нефти, к концу 2016 года эти риски снизились [7]. Российская экономика в этот период постепенно адаптируется к санкциям и рост инфляции замедляется, растёт импортозамещение. По оценкам аналитиков, добиться стабилизации, как инфляции, так и курса рубля, помогла жесткая денежно-кредитная политика Банка России, направленная на ограничение размера денежной массы и регулирование спроса на доллары.

Более подробного изучения требуют инфляционные процессы в России за последние 5 лет, с 2018 по 2022 годы. В 2018 году отмечается повышение уровня инфляционных процессов, так данный показатель составил 4,27% (на 1,75% выше, чем в предыдущем году). Банком России целевой уровень был обозначен в 4% [6]. Среди факторов, оказавших влияние на увеличение инфляционных процессов, можно назвать ослабление курса рубля (с 58,3 до 62,8 рублей за 1 доллар США), повышение НДС (до 20 процентов), а также смещение соотношения спроса и предложения на определенных рынках.

Минимальный прирост инфляции (3,0%) отмечен в 2019 году, что стало ниже таргета, установленного Банком России. Прирост инфляции в 2020 году оказался на уровне 4,9%, что было выше таргета. Прежде всего, на такую тенденцию повлияла пандемия COVID-19 [8, с. 75]. В долгосрочном периоде на уровень инфляции будут влиять как прирост денежной массы, так и ценовая политика производителей в условиях спроса, который восстанавливается после локдауна [1, с. 160]. В 2021 году уровень инфляции в России составил 8,4% (прирост цен по сравнению с прошлым годом составил 3,5%). За 2022 год инфляция в России приросла на 11,9%. Цены на товары выросли более чем на 15%, на услуги – на 10% [5]. Важным фактором роста цен на товары стало удорожание грузоперевозок. В условиях продолжения санкционного воздействия на Россию логистические компании начали уходить с рынка, продолжается процесс формирования новых цепочек поставок, увеличиваются тарифы перевозчиков. Мировая конъюнктура оказывает влияние и на стоимость перевозки грузов внутри России. Свой вклад вносят колебания валютных курсов и отсутствие ясности в механизмах международных расчетов. Эти факторы неизбежно приводят к удорожанию импорта.

Мировой тенденцией становится милитаризация экономики, по данным SIPRI [3], мировые оборонные расходы в 2022 году достигли самой большой суммы за последние восемь лет – 2,224 трлн долларов США (прирост на 3,7%). При этом рост военных расходов в России составил 9,2% на сумму 86,4 млрд долларов США, или 4,1% от ВВП [4]. Влияние санкций и рост военных расходов становятся факторами, способствующими усилению инфляционных процессов в российской экономике.

При формировании антиинфляционной политики России в современных реалиях недостаточно установить цели по инфляции, необходимо выявить и устранить ее первопричины. Чтобы быть действенной, антиинфляционная политика должна комбинировать различные методы и инструменты, но не допускать перегибов в их использовании, как это происходило во время российских экономических реформ начала 1990-х годов, когда роль монетарных факторов преувеличивалась. Также нельзя недооценивать и немонетарные факторы российской инфляции, доставшиеся ей «в наследство» от экономики советских времен, которые продолжают оказывать свое влияние. Специфика российской антиинфляционной политики обусловлена еще и тем, что проводить ее приходится одновременно с антикризисной. Важно отслеживать, какое воздействие борьба с инфляцией оказывает на макроэкономические показатели: экономический рост, курс рубля, уровень безработицы.

Перед Банком России в процессе реализации экономических реформ встала задача замедлить инфляцию до низких однозначных показателей [9]. Как отметила В. Набиуллина, в стремлении стабилизировать инфляционные процессы Банк России экспериментировал, применяя различные режимы ДКП и подходы к управлению курсом рубля, но только инфляционное таргетирование обеспечило желаемый результат по инфляции. Режим инфляционного таргетирования был впервые введен в России во время финансового кризиса 2014 года, что позволило добиться не только низкой инфляции, но и стало основой для поддержания финансовой стабильности [9]. Для режима инфляционного таргетирования характерны единственная цель, минимальный набор инструментов и максимальная прозрачность действий регулятора. Основным инструментом таргетирования для банка России является ключевая ставка. Определив цель по инфляции, регулятор стремится удержать ее в установленном коридоре, тем самым создавая ориентир для бизнеса и населения. Если удерживать ключевую ставку в заданных рамках не удастся, Банк России действует по одному из двух сценариев, показанных на рисунке 4. В российской практике неопределенность экономической ситуации и проявления финансовой нестабильности требуют, чтобы инфляционное таргетирование дополнялось макропруденциальным регулированием, снижающим системные риски, а также инструментами управления волатильностью [9].

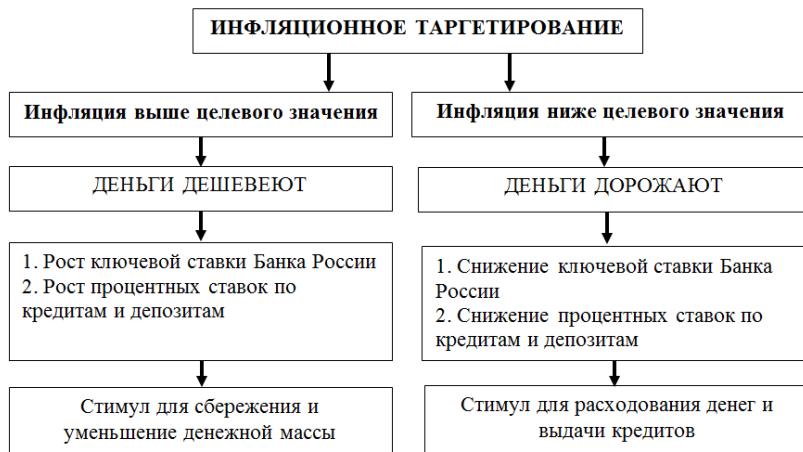


Рис. 4. Механизм работы инфляционного таргетирования

Подводя итоги исследования, следует отметить, что характер протекающего и сбалансированность инфляционных процессов напрямую зависит от состояния и сбалансированности экономики государства в целом. Инфляция выступает как результат взаимодействия множества факторов монетарной и немонетарной природы, экономического поведения субъектов, их психологии и менталитета. Достичь низких темпов инфляции можно только путем правильного комбинирования методов антиинфляционной политики.

Для современной российской экономики самыми главными факторами для дальнейшего снижения инфляции становятся развитие импортозамещения, а также скорейшее восстановление импорта высокотехнологичной продукции, комплектующих и сырья из-за рубежа. Дискуссионным вопросом остается то, насколько жесткой должна быть политика мегарегулятора, поскольку высокая ключевая ставка не способствует экономическому росту, ограничивая возможности финансирования. Позиция Банка России заключается в создании положительного эффекта за счет стабилизации рынка и формирования уверенности у бизнес-структур и населения в условиях низких темпов инфляции.

Список литературы

1. Гордиевич Т.И. Инфляционные процессы в условиях коронавирусной пандемии / Т.И. Гордиевич, П.В. Рузанов // Омский научный вестник. Сер. Общество. История. Современность. – 2021. – Т. 6. №4. – С. 155–162 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/inflyatsionnye-protsessy-v-usloviyah-koronavirusnoy-pandemii> (дата обращения: 03.12.2023).
2. Комбаров М.А. Управление инфляцией в России: прошлое, настоящее, будущее / М.А. Комбаров // Human Progress. – 2019. – Т. 5. Вып. 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://progress-human.com/images/2019/Том5_3/Комбаров.pdf (дата обращения: 03.12.2023). DOI 10.34709/IM.153.2. EDN WXEPW

3. Мировые оборонные расходы достигли рекордной суммы за восемь лет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/20230424/raskhody-1867244194.html> (дата обращения: 03.12.2023).

4. Официальный сайт РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/politics/24/04/2023/64468bee9a7947007ec1c952> (дата обращения: 03.12.2023).

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 03.12.2023).

6. Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru> (дата обращения: 03.12.2023).

7. Российская экономика заканчивает год на позитиве [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://news.rambler.ru/articles/35697298-rossiyskaya-ekonomika-zakanchivaet-god-na-pozitive> (дата обращения: 03.12.2023).

8. Скворцова М.А. Антиинфляционная политика: опыт России и зарубежных стран в условиях пандемии / М.А. Скворцова // Вестник Российского университета кооперации. – 2021. – С. 74–77 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/antiinflyatsionnaya-politika-opyt-rossii-i-zarubezhnyh-stran-v-usloviyah-pandemii> (дата обращения: 03.12.2023).

9. Трудный путь России к цели по инфляции. Лекция Председателя Банка России Эльвиры Набиуллиной. Конференция МВФ в Вашингтоне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/press/event/?id=5227> (дата обращения: 03.12.2023).

10. Урюпина А.А. Инфляция и антиинфляционная политика в постсоциалистический период. Вопросы теории и практики / А.А. Урюпина; ред. М.В. Сафрончук. – М.: МАКС Пресс, 2009. – 196 с. EDN QTSWHN

Маланьина Анастасия Анатольевна
канд. экон. наук, доцент, профессор
Тимошенко Данил Вадимович
студент

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-109268

РОЛЬ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

***Аннотация:** на примере предприятия реального сектора экономики изучена практика ведения бухгалтерского учета основных средств. Выявлены проблемы, связанные с несоответствием уровня амортизационных отчислений и текущей стоимости основных фондов, обусловленные выбором метода амортизации. Предложены и обоснованы рекомендации по изменению амортизационной политики, позволяющие избежать рисков неверного отображения стоимости активов и ошибок в бухгалтерском учете.*

Ключевые слова: основные средства, бухгалтерский учет основных средств, амортизационная политика, методы начисления амортизации.

Высокие финансовые результаты деятельности предприятия напрямую зависят от того, насколько точно и профессионально осуществляется бухгалтерский учет всех имеющихся у него активов, в том числе – основных производственных фондов. Анализ существующей практики ведения бухгалтерского учета основных средств на изучаемом предприятии, занимающемся производством стеклопакетов и промышленной переработкой стекла, показал, что в целом учет ведется корректно, в соответствии с законодательными требованиями [2]. Но при этом нами выявлен ряд проблем:

- не соблюдается график инвентаризации основных средств;
- используется неподходящий метод начисления амортизации;
- требуется замена оборудования с высоким физическим и моральным износом, не ведущая к увеличению долгосрочной кредиторской задолженности.

Если инвентаризация проводится позже положенного срока, то могут возникнуть следующие проблемы, показанные на рисунке 1.

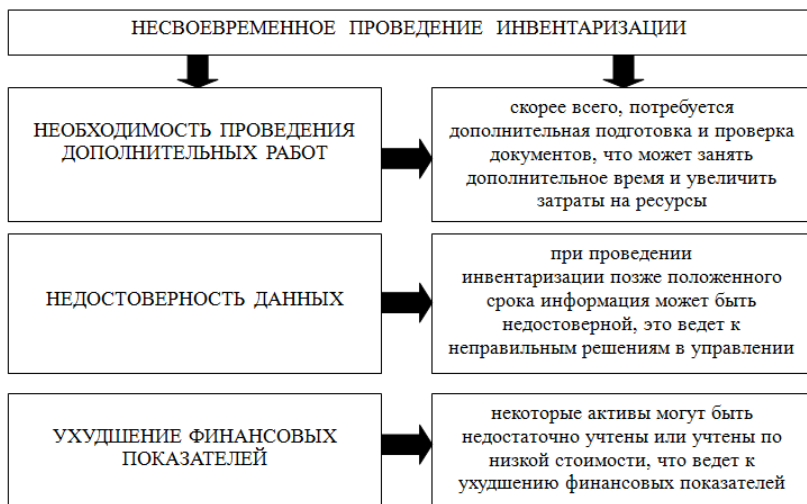


Рис. 1. Последствия несвоевременного проведения инвентаризации

Для решения проблемы с нарушением графика инвентаризации основных средств нужно предпринять следующие шаги.

1. Установить точный график проведения инвентаризации и строго его придерживаться.

2. Назначить ответственного сотрудника из числа бухгалтеров, который будет контролировать проведение инвентаризации и своевременно напоминать о необходимости ее проведения.

3. Проводить регулярные проверки наличия и состояния имущества, чтобы избежать недочетов при проведении инвентаризации.

4. Использовать специализированные программы и технологии для автоматизации процесса инвентаризации и ускорения его проведения

5. Обучать сотрудников правильному ведению учета и контролировать их работу, чтобы избежать ошибок и задержек в проведении инвентаризации [1, с. 43].

Изучая состояние основных фондов предприятия, нами была замечена проблема в виде высокого уровня физического и морального износа некоторых видов оборудования. С учетом растущей рыночной стоимости аналогичного оборудования и возможностью морального устаревания возникает несоответствие между величиной накопленной суммы амортизационных отчислений и величиной восстановительной стоимости основных фондов. Причиной может быть неверный выбор метода начисления амортизации. С нашей точки зрения, линейный способ, применяемый на предприятии, при быстром моральном износе основных средств ведет к недостаточному уровню амортизационных отчислений, не соответствующему восстановительной (текущей) стоимости. Нерациональный выбор метода начисления амортизации может привести к следующим проблемам, показанные на рисунке 2.

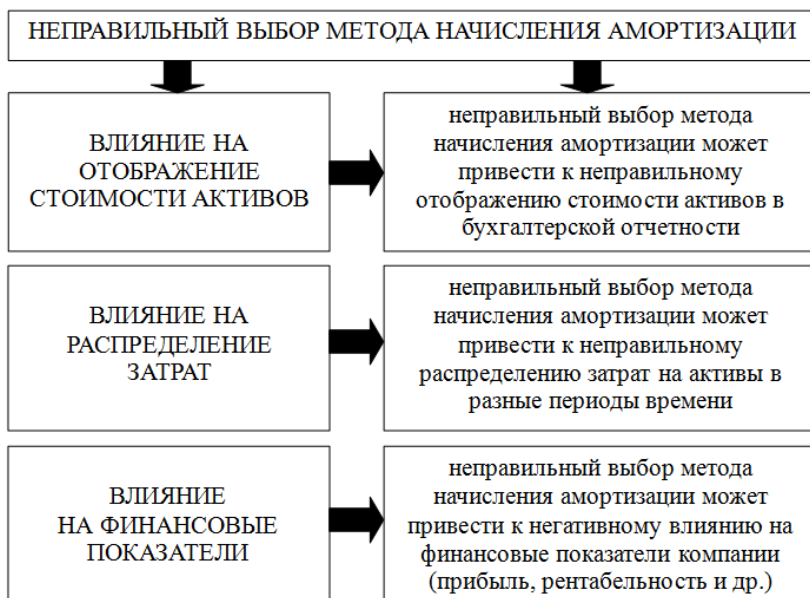


Рис. 2. Важность выбора метода начисления амортизации

На состояние основных фондов также влияет их правильная эксплуатация: например, если в производстве используется станок для обработки стекла, и его необходимо чистить после каждого использования, но этого не делают, то это может привести к быстрому износу станка и снижению его производительности. Если в производственных условиях не соблюдаются требования по температурному режиму, влажности и другим параметрам, то это может привести к быстрому износу оборудования и его поломке. В этом случае необходимо соблюдать правила эксплуатации оборудования и проводить регулярное техническое обслуживание. На изучаемом предприятии по причине физического износа происходят частые поломки линии закалки стекла, а также печи для изготовления ламинированного стекла, из-за этого нарушаются сроки выполнения заказов и теряется часть клиентов. Моральный износ оборудования снижает качество выполняемых работ.

Для решения проблемы с нерациональным выбором метода начисления амортизации нами предлагается.

1. Определить цели и задачи, которые должен решать метод начисления амортизации, и выбрать наиболее подходящий метод в соответствии с этими целями.

2. Приобрести новое оборудование, позволяющее получить в большем объёме производство готового продукта, а также сократить время изготовления полуфабрикатов.

Из-за высокого физического износа и частых поломок оборудования мы рекомендуем заменить устаревшие основные средства на более новые путём покупки новой линии закалки стекла и новой печи для изготовления ламинированного стекла. Для нового оборудования мы рекомендуем изменить метод начисления амортизации с линейного на нелинейный и внести соответствующие изменения в учетную политику предприятия.

Линейный метод – это начисление постоянной суммы амортизации в отчетном периоде на протяжении всего срока службы основного средства. Начисление амортизации пропорционально объёму производства основано только на результатах эксплуатации оборудования и его производительности, фактор времени здесь не учитывается. Из этого следует, что для ускорения амортизации основных средств и предотвращения быстрого морального износа целесообразнее применять метод начисления амортизации пропорционально объёму производства. Данный метод начисления амортизации мы рекомендуем использовать для новой линии закалки стекла и печи для изготовления ламинированного стекла, поскольку именно для этих основных средств сумма амортизационных отчислений не соответствует восстановительной (текущей) стоимости.

Мы рекомендуем заменить устаревшие основные средства на более новые за счёт покупки линии закалки стекла от компании NorthGlass и печи для изготовления ламинированного стекла от компании FOUNDITE. Новая линия закалки от NorthGlass серии AG обладает существенным достоинством, которое выражается в производстве высококачественного закаленного энергосберегающего стекла, и при этом сохраняет и улучшает преимущество F серии, заключающегося в обеспечении плоскостности стекла и в устранении участков концентрации напряжений [8]. В печи FOUNDITE для ламинирования стекла используется принцип

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

высокотемпературной вакуумной экстракции [6]. Преимущества и особенности этой печи изображены на рисунке 3.

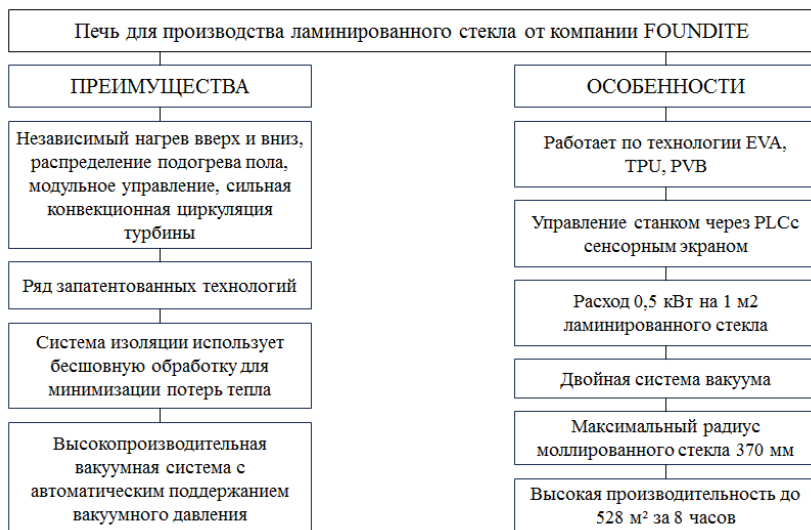


Рис. 3. Характеристики печи FOUNDITE

Стоит отметить, что производители рекомендуемого нами оборудования находятся в Китае, что значительно снизит затраты на доставку по сравнению с европейскими производителями аналогичного оборудования из-за введенных санкций против России. Из-за этого доставка из Европы будет очень затратной для компании.

Чтобы сбалансировать соотношение собственных и заемных средств предприятия, мы рекомендуем приобрести оборудование для закалки и ламинирования стекла в лизинг. Исследуемое нами предприятие давно сотрудничает с АО «Банк ЦентрКредит» поэтому лучше приобрести данные основные средства через «Business leasing» данного банка [7]. Для бухгалтерского учета очень важен момент обретения права собственности на объект [5]. В отличие от обычной купли-продажи, где переход права собственности на продаваемый товар происходит в момент заключения сделки или передачи товара, при лизинге право собственности на предмет лизинга сохраняется за лизингодателем в течение всего срока действия договора лизинга [3]. Первоначальное признание предмета лизинга в качестве актива производится по себестоимости. Использование льготного налогообложения в лизинге является более выгодным, так как учет и амортизация лизингового имущества производятся на балансе лизингодателя, а лизинговые платежи, которые уплачивает арендатор, учитываются в его себестоимости [3]. Это позволяет формировать средства для платежей до образования налогооблагаемой прибыли (рис. 4).



Рис. 4. Преимущества лизинга

Нами был проведен сравнительный анализ расходов в случае приобретения оборудования, как в кредит, так и в лизинг (таблица 1). Условия кредита принимались аналогично лизингу по сроку и процентной ставке, погашение предусмотрено равными платежами. Анализ показал выгоду приобретения оборудования за счет лизинга благодаря экономии по лизинговым платежам [4]. Экономия по общей сумме выплат за счет приобретения по лизингу составит 51,1 тысяч тенге в сравнении с кредитом.

Таблица 1

Сравнительный анализ стоимости лизинга и кредита

Расходы на приобретение оборудования	Источник финансирования	
	лизинг	кредит
Сумма переплаты, тыс. тг.	145,1	196,2
Общая сумма выплат, тыс. тг.	1 495,1	1 546,2

Прогнозный отчет по внедрению обновленного оборудования и последующей модернизации указан в графике реализации мероприятий в таблице 2.

Таблица 2

График реализации мероприятий

Этапы реализации мероприятий	Годы (прогноз)			
	2023	2024	2025	
Покупка нового оборудования, тыс. тг.	2 400,0	0	0	
Прогнозный денежный поток, тыс. тг.	735,9	863,8	1 087,5	
Кумулятивный денежный поток, тыс. тг.	735,9	1 599,7	2 687,2	
Реализация готового продукта	тыс. тг	1 038,7	1 567,9	2 130,2
	тыс. м ²	98	102	123

После внедрения обновленного оборудования, полученного по лизингу в 2023 году, будет увеличено производство в стоимостном выражении на 1 091,5 тысяч тенге. Общий физический объем производства увеличится на 25 тысяч квадратных метров. Среднегодовой денежный поток за три года составляет 895,7 тысячи тенге. Следовательно, срок окупаемости нового оборудования составит 2 года и 7 месяцев. Корреспонденция счетов при отражении в учете операций по финансовому лизингу показана на рисунке 5.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Дебет	Кредит	Операция
1710	1030	Оплата первоначального взноса
2412	4150	Принятия по акту приема-передачи ОС по финансовому лизингу (финансовой аренде) на дату передачи
4150	3370	Выделение части долгосрочной кредиторской задолженности по финансовому лизингу, подлежащей оплате в течение текущего периода за год
3370	1710	Закрытие аванса
1421	3370	На дату отнесения НДС в зачет по ЭСФ – на сумму, указанную в ЭСФ
7320	3050	Начисление вознаграждения по финансовому лизингу
3050	1030	Погашение задолженности по начисленным вознаграждениям
3370	1030	Погашение текущей части кредиторской задолженности по предмету лизинга
Счета раздела 7.8	2422	Начисление износа предметов лизинга.
2411	2412	Перевод ОС, учитываемых по финансовому лизингу, в разряд собственных ОС на дату перехода
2421	2422	Корректировка начисленной амортизации

Рис. 5. Корреспонденция счетов по лизингу

Обновление основных фондов на исследуемом предприятии позволит наладить в большем объеме производство готовой продукции и повысить качество выполняемых работ, тем самым расширяя круг заказчиков и увеличивая денежную выручку. Преимущества, которые обеспечивает лизинг оборудования, позволяют оптимизировать налогообложение. Изменение амортизационной политики позволит правильно отображать стоимость основных средств в бухгалтерской отчетности, избегать рисков в управлении активами и в целом положительно повлияет на финансовые показатели предприятия. Таким образом, анализ существующей практики ведения учета основных средств, уровня их физического и морального износа, и оценка факторов, влияющих на их использование в производственном процессе, позволяют выявить направления повышения эффективности их использования.

Список литературы

1. Алексеева А.В. Проблемы проведения инвентаризации основных средств / А.В. Алексеева, Г.И. Золотарева // Менеджмент социальных и экономических систем. – 2018. – №2. – С. 40–45 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-provedeniya-inventarizatsii-osnovnyh-sredstv> (дата обращения: 05.12.2023). – EDN ТОНОЖВ
2. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.09.2022 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30092011 (дата обращения: 05.12.2023).

3. Закон Республики Казахстан от 5 июля 2000 года №78-III «О финансовом лизинге» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.05.2023 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1018949&pos=3;-106#pos=3;-106 (дата обращения: 05.12.2023).

4. Лизинг основных средств: как учитывать основной долг и вознаграждение? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mybuh.kz/useful/lizing-osnovnykh-sredstv-kak-uchityvat-osnovnoy-dolg-i-voznagrashdenie.html> (дата обращения: 05.12.2023).

5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pro1c.kz/articles/mezhdunarodnye-standarty-finansovoy-otchetnosti/mezhdunarodnyy-standart-finansovoy-otchetnosti-ias-16-osnovnye-sredstva> (дата обращения: 05.12.2023).

6. Оборудование производства FOUNDITE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.npomir-glass.com/suppliers/5-foundite> (дата обращения: 05.12.2023).

7. Официальный сайт АО «Банк ЦентрКредит» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bcc.kz/business/loans/business-leasing> (дата обращения: 05.12.2023).

8. Производитель «NorthGlass» признан национальной торговой маркой №1 в Китае в области обработки стекла [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yta.ru/about/postavshchiki/north-glass.php> (дата обращения: 05.12.2023).

Маляренко Ольга Ивановна

канд. экон. наук, доцент

Семенова Анжелика Вениаминовна

студентка

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-109166

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА РОССИИ КАК КЛЮЧ К ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ И СУВЕРЕННОСТИ ГОСУДАРСТВА

***Аннотация:** в статье рассматривается функционирование Национальной Платежной Системы (НПС) России, ее основные участники, структура, цели и функции, а также ее роль в развитии финансовой инфраструктуры страны. Статья также касается технологических инноваций, внедренных в НПС, и их влияния на обеспечение безопасности и доступности финансовых операций. Авторами подчеркивается ключевая роль Национальной Платежной Системы в развитии финансовой стабильности и финансовой инклюзии в России.*

***Ключевые слова:** национальная платежная система, система быстрых платежей, финансовая стабильность, инфраструктура НПС, технологические инновации, мобильные платежи, платежная карта «Мир», внутренние платежи.*

В последние годы Российская Федерация активно разрабатывает свою собственную государственную платежную систему с целью обеспечить стабильность и независимость финансово-экономической системы

страны. Данный процесс становится все более важным в свете мировых экономических и геополитических изменений, а также ужесточения регулирования во всем мире банковском секторе и санкционного давления.

Платежная система, контролируемая государством, появилась в России относительно недавно – в 2011 году под официальным названием «национальная платежная система». Концепция создания такой системы возникла в контексте стремления обеспечить финансовую независимость страны и ответить на внешние вызовы. Также она рассматривалась как стратегический шаг в направлении достижения независимости финансовой и банковской системы государства [1].

Основной целью Национальной платежной системы является обеспечение надежности и эффективности внутренних платежей. Это достигается через следующие ключевые функции:

1. Обеспечение безопасности:

– НПС внедряет современные технологии шифрования и защиты данных, чтобы гарантировать безопасность всех проводимых операций.

2. Повышение эффективности:

– система стремится сделать процессы платежей более эффективными и быстрыми, поддерживая высокую пропускную способность и надежность.

3. Обеспечение доступности:

– НПС стремится быть легкодоступной для всех участников финансового рынка, включая банки, предприятия и граждан.

В соответствии с функциональным критерием, элементы национальной платежной системы могут быть организованы в три блока, представляющие соответствующие уровни данной системы.

Первый блок включает Банк России как центральное звено национальной платежной системы. Центральный банк Российской Федерации занимает верхний уровень национальной платежной системы России.

Второй блок НПС составляет совокупность элементов, объединяемых по критерию оказания ими платежных услуг.

К ним относятся:

– операторы по переводу денежных средств включая операторов электронных денежных средств;

– банковские платежные агенты субагенты, платежные агенты;

– организации федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг;

– платежные системы разных видов. Элементы, действующие в рамках национальной платежной системы России, включают в себя платежную систему Банка России, а также национальную систему платежных карт (далее НСПК). Кроме того, к этому блоку следует отнести другие организации, предоставляющие платежные услуги, но по различным причинам не входящие в перечисленные категории субъектов и институтов.

Третий блок национальной платежной системы включает элементы, объединенные по критерию участия в организации взаимодействия при предоставлении платежных услуг между всеми заинтересованными сторонами. Этот уровень национальной платежной системы формируется

инфраструктурой, которая является связующим элементом между организациями, предоставляющими платежные услуги, и конечными потребителями. Организации, входящие в эту группу элементов, не предоставляют прямых платежных услуг, но их роль в организации системы существенна, поскольку без них была бы невозможна реализация указанных услуг [2, с. 295].

Сегодня в национальную платежную систему включены:

- 28 платежных систем;
- 371 оператор по переводу денежных средств;
- 4 246 банковских платежных агентов.

Итак, можно определить, что платежная система – это совокупность правил, технологических процедур и технической инфраструктуры, позволяющих осуществлять перевод денежных средств между экономическими субъектами.

В развитии национальной платежной системы играют важное значение современные технологии. Мобильные платежи, Интернет-банкинг и другие инновации позволяют гарантировать удобность использования, соответствие современному требованию.

Доверие клиентов также создает условия для того, чтобы внедрять новые технологии в сфере платежей. В 2022 году безналичная оплата товаров и услуг осуществлялась с использованием бесконтактной платежной технологии, в том числе каждый четвертый платеж осуществлялся с использованием мобильных телефонов и других устройств для бесконтактной оплаты.

В 2019 году была внедрена Система быстрых платежей (далее СБП) в рамках Стратегии развития национальной платежной системы. Эта система предоставляет возможность мгновенного перевода денежных средств между гражданами с использованием номера мобильного телефона. Кроме того, она позволяет осуществлять оплату покупок и услуг ЖКХ с помощью QR-кода, а также выполнять другие операции. Эти меры направлены на улучшение удобства и эффективности финансовых транзакций, обеспечивая быстроту и доступность платежных операций (рисунок 1) [3].

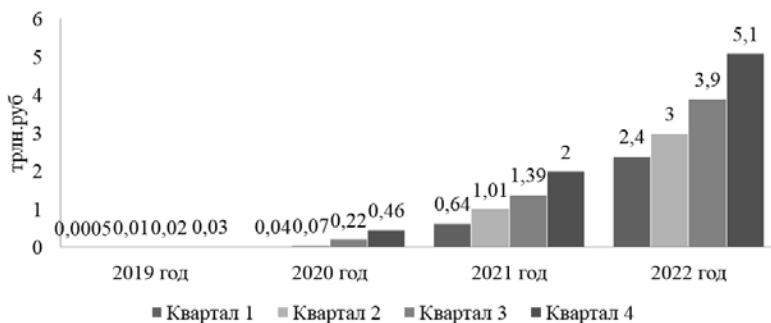


Рис. 1. Объем операций в СБП с начала запуска

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

В четвертом квартале 2022 года граждане осуществили более 1,1 миллиарда операций через Систему быстрых платежей (СБП), что составило общую сумму в 5,1 трлн рублей. За весь 2022 год в рамках СБП было проведено более 3 миллиардов операций на общую сумму 14,4 трлн рублей. Эти показатели превышают аналогичные результаты за 2019–2021 годы в 3,1 и 2,4 раза соответственно. Это свидетельствует о значительном росте использования СБП и популярности данной системы среди граждан для проведения различных финансовых операций.

В настоящее время в системе принято участие 213 банков, и общий объем операций в СБП с момента ее запуска превысил 20 трлн рублей. Эти данные свидетельствуют о динамичном росте активности граждан и широком принятии СБП в банковской сфере, подчеркивая значимость этой системы в финансовой инфраструктуре [4].

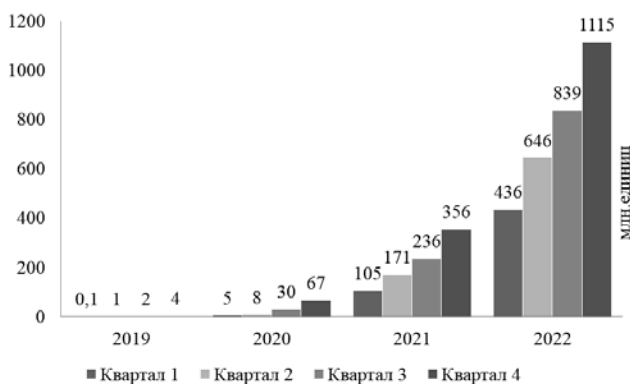


Рис. 2. Количество операций граждан с начала запуска СБП

Количество операций граждан с начала запуска СБП продолжает увеличиваться. В среднем, один пользователь в IV квартале 2022 года совершил 17 операций в СБП, что представляет увеличение по сравнению с III кварталом 2022 года, где этот показатель был равен 14. Весьма значительный рост отмечается и по сравнению с последним кварталом 2021 года, когда количество операций увеличилось на 759 млн единиц. Эти данные свидетельствуют о популярности и активном использовании гражданами СБП для проведения различных финансовых операций.

НПС Российской Федерации имеет немаловажное значение для развития финансовой системы государства. Именно она помогает укрепить национальную валюту, гарантировать стабильность финансовых показателей и повышать финансовое инклюзивное обслуживание, предоставляя широкой аудитории доступ к современной финансовой помощи.

Одним из ключевых достижений НПС является создание и функционирование системы бесконтактных карт «Мир». Эта система обеспечивает удобный и безопасный способ для граждан и предпринимателей

осуществлять платежи на территории страны. «Мир» стал примером успеха реализации национальной инициативы, которая способна конкурировать с международными платежными системами.

Из предоставленной информации видно, что важность карт «Мир» за последние два года значительно возросла. Эмиссия этих карт за год увеличилась в 1,6 раза, достигнув 182,3 млн. карт на 1 января 2023 года. Также можно наблюдать увеличение доли карт «Мир» в общем объеме операций с использованием платежных карт в России по итогам 2022 года (рисунок 3). Это свидетельствует о росте популярности и распространенности карт «Мир» среди пользователей в стране [5].

Данные за 2020–2022 годы показывают явную тенденцию роста в 2022 году доли карт «Мир» в общем объеме внутрироссийских операций с платежными картами. Сравнивая период с 2020 года по 2022 год, можно отметить, что доля карт «Мир» увеличилась на 17,3 процента. Этот показатель свидетельствует о заметном укреплении позиций карт «Мир» на рынке внутри России и о их все более значимой роли в платежных операциях.

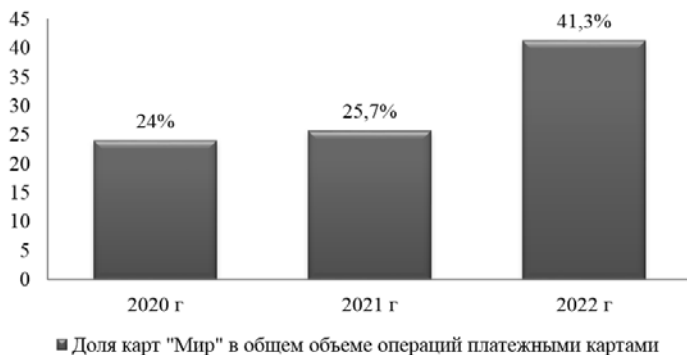


Рис. 3. Доля карт «Мир» в общем объеме внутрироссийских операций платежными картами в 2022 году, (%)

Другой важный элемент НПС – развитие систем мгновенного платежа. Внедрение технологий, позволяющих совершать переводы в реальном времени, является важным шагом в направлении повышения доступности финансовых ресурсов и их эффективности [4].

Однако, хотя успехи достигнуты, НПС России ставит ряд вопросов. Это необходимость сохранения технологической актуализации, защиты от кибератак, расширения географии применения национального финансового инструмента.

Национальная платежная система РФ продолжает развитие, адаптируя себя к изменениям в технологии и рынке. Ее значение в обеспечении стабильности финансов и развития страны является существенным, и она продолжит играть важную роль в современных финансовых инфраструктурах.

Список литературы

1. Шумихина А.С. Национальная платежная система Российской Федерации: понятие, особенности функционирования / А.С. Шумихина // Молодой ученый. – 2020. – №48 (338). – С. 383–386 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/338/75619/> (дата обращения: 30.11.2023). – EDN IMZBWU
2. Иванов В.В. Деньги, кредит, банки: учебник и практикум для вузов / В.В. Иванов, Б.И. Соколов; под ред. В.В. Иванова, Б.И. Соколова. – М.: Юрайт, 2022. – 371 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/489558> (дата обращения: 30.11.2023).
3. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/PSystem/payment_system/ (дата обращения: 30.11.2023)
4. Официальный сайт НСПК – Национальная система платежных карт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: nspk.ru (дата обращения: 30.11.2023).
5. Официальный сайт Платежная карта «Мир» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: yusclid=li35ufmuhk840149765 (дата обращения: 30.11.2023).

Маляренко Ольга Ивановна

канд. экон. наук, доцент

Штельмах Валерий Петрович

студент

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-109165

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРИЧИНЫ И ФАКТОРЫ

Аннотация: в статье рассматриваются аспекты современного состояния и динамики уровня инфляции в экономике России, монетарные, немонетарные и дезинфляционные факторы, влияющие на уровень инфляции и возможные инфляционные ожидания.

Ключевые слова: инфляция, индекс потребительских цен, инфляционный процесс, монетарные факторы, немонетарные факторы, инфляционные ожидания, ценообразование, экспортное эмбарго, проинфляционные факторы.

Инфляция – одно из трех редких экономических понятий, которое очень близко каждому человеку. Действительно, мы редко ощущаем последствия безработицы, экономического роста или улучшения платежного баланса страны. Зато повышение цен и ухудшение своего материального положения заметит каждый.

Инфляция – это ситуация, когда покупательная способность денег падает, то есть деньги обесцениваются, а спрос и предложение не балансируют между собой.

В апреле 2022 года инфляция в Российской Федерации достигла 17,8 процента из-за геополитических потрясений. Однако с мая текущего года наблюдалось постепенное снижение этого показателя. Согласно данным Росстата и Банка России (рис. 1) наблюдается значительный рост инфляции в годовом измерении за прошедшие месяцы 2022 года по сравнению с 2021 годом.

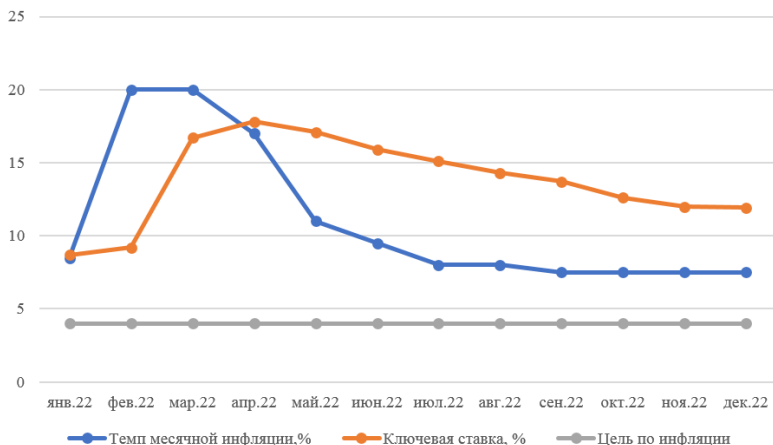


Рис. 1. Уровень инфляции в России за 2022 год [1]

В начале 2022 года отмечается резкий всплеск инфляции, за которым последовало ее постепенное снижение. В сентябре 2022 года инфляция снизилась до 13,7 процента, и уменьшилась на 0,6 п.п. по сравнению с предыдущим месяцем. Рост годовой инфляции в начале 2022 года был вызван увеличением стоимости продуктов и основных товаров и услуг. Влияние на ценовую динамику продовольственных товаров в августе оказало снижение стоимости сельскохозяйственной продукции. В августе 2022 года уровень инфляции в России снизился на 0,52 процента по сравнению с июлем 2022 года и на 0,69 процента по сравнению с августом 2021 года [2].

Необходимо отметить, что в последние годы существенное влияние на уровень инфляции в России оказывают немонетарные факторы, такие как ажиотажный спрос из-за внешнеэкономических шоков, таких как пандемия коронавируса или западные санкции, и колебания цен на импортные товары. Борьба с этими факторами с использованием традиционных инструментов монетарной политики Банка России представляет собой сложность.

Также следует упомянуть влияние ослабления торгового баланса на инфляцию, связанное с сокращением экспорта и уменьшением торгового баланса. За 9 месяцев 2022 года этот показатель достиг рекордного уровня в 213,6 млрд долларов, увеличившись в 2,4 раза по сравнению с предыдущим годом. Однако это не обеспечивает защиту от импортируемой инфляции, и существует риск повышения цен из-за этого фактора [3].

Учитывая воздействие немонетарных факторов на инфляцию, можно предположить, что Банк России может принять более жесткую денежно-кредитную политику, что может ограничить потенциал восстановления экономического роста, но практически не повлияет на инфляцию. В противном случае Россия может столкнуться с «тягучей», умеренно высокой инфляцией, достигающей 7 и выше процентов в год [4].

С начала 2022 года на уровень инфляции в России существенное воздействие оказывают немонетарные факторы, связанные с обширными финансово-экономическими санкциями, наложенными на страну. Отдельные аспекты этих немонетарных факторов могут вызывать нестабильность инфляционных ожиданий среди участников экономических процессов и снижать эффективность трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики. Их воздействие проявляется в различных формах и разных масштабах на процессы ценообразования.

Скачок цен в марте 2022 года был обусловлен снижением обменного курса рубля и возникновением ажиотажного спроса. Ажиотажный спрос вызван опасениями потребителей относительно возможного прекращения импортных поставок из-за политической обстановки. Это привело к увеличению спроса на товары длительного пользования, такие как автомобили, электротовары, стройматериалы и другие

Характер воздействия факторов на стороне предложения существенно изменился из-за политических событий. Вследствие нарушений в экономических отношениях произошло снижение импорта и экспорта определенных товаров, что повлекло за собой негативные последствия. Закрытие международных рынков привело к уменьшению производства товаров предприятиями, что привело к снижению загрузки производственных мощностей и понижению технологического уровня. Это сказалось на экономической эффективности предприятий, вызвав рост затрат, вынудив к принудительному реструктурированию производства и логистики, а также приведя к увеличению стоимости закупки сырья и материалов [5].

Под видом этих изменений, цены начали расти за счет снижения качества продукции. В результате этого сокращения потенциала экономики возросли долгосрочные риски инфляции. Кривая совокупного предложения стала более крутой, что означает, что возможности производства гибко реагировать на изменения спроса сократились, и колебания спроса стали сильнее отражаться на ценах.

Перенос удельных затрат в цены был более заметен на рынках товаров и услуг с устойчивым спросом. Так, например, среднемесячные приросты цен в II–III кварталах на бытовую химию, одежду были больше, чем в среднем в IV квартале 2021 года (таблица 1).

Динамика индекса потребительских цен [6]

	2021				2022		2022		
	I	II	III	IV	I	II	Июл	Авг	Сен
Инфляция	6,4	8,7	8,3	10,1	42,6	5,9	-3,1	-0,6	3,4
Продовольственные товары	6,9	10,7	11,1	13,7	37,8	10,6	-8,1	-2,4	0,4
Непродовольственные товары	7,6	9,2	9,3	8,4	62,2	0,6	-4,1	-0,5	1,0
Услуги	4,6	5,3	3,2	7,0	25,3	6,6	6,8	1,8	11
Базовая инфляция	7,2	9,0	8,8	10,7	51,1	10,9	0,4	1,1	3,0

Снижение цен в июне–сентябре на многие продукты питания лишь отчасти компенсировало их предшествовавший рост. В сентябре цены на масложировую, молочную, макаронную и крупяную продукцию были выше, чем годом ранее, не менее чем на 20 процентов.

Временным дезинфляционным фактором стало введение экспортного эмбарго. В краткосрочной перспективе уменьшение экспортных поставок определенных товаров способствовало дезинфляционному воздействию путем увеличения внутреннего предложения. Примером такого воздействия было снижение потребительских цен на моторное топливо с марта по сентябрь на 0,5 процента. Однако в долгосрочной перспективе потеря рынков сбыта может негативно сказаться на объеме производства, производственном потенциале и, следовательно, привести к росту рисков, связанных с инфляцией.

Для смягчения воздействия проинфляционных немонетарных факторов были предприняты дополнительные меры [7].

В 2022 году для предотвращения местных дефицитов были введены ограничения на экспорт определенных товаров (зерно, подсолнечное масло, шрот), отменены ввозные пошлины на ряд товаров и легализован параллельный импорт некоторых товаров. Также были введены временные административные меры, включая установление предельных уровней цен на удобрения и торговые наценки (в рознице и в торговле металлами). Российским производителям была оказана финансовая поддержка в виде субсидий, льготных кредитов, льготных тарифов и отсрочек налоговых платежей. Приняты решения по снижению административной нагрузки, упрощению отчетности, таможенных и транспортных процедур, а также по развитию цифровых платформ.

Таким образом, политическая нестабильность и увеличение инфляции оказывают существенное воздействие на население и его ожидания относительно инфляции, что еще более усиливает темпы ее роста. Кроме того, инфляция негативно влияет на бизнес, бюджетную политику и денежно-кредитную политику страны.

Управление и борьба с инфляцией является сегодня одной из главных задач денежно-кредитной и экономической политики государства и требует осуществления широкого комплекса мер по ее преодолению.

Список литературы

1. Официальный сайт Центрального банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 30.11.2023).

2. Голикова Е.И. Инфляция в России: вскрытие причин и путь снижения / Е.И. Голикова // Финансы и управление. – 2022. – С. 44–78 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/inflyatsiya-v-rossii-vskrytie-prichin-i-put-snizheniya>
3. Скворцова М.А. Антиинфляционная политика: опыт России и зарубежных стран в условиях пандемии / М.А. Скворцова // Вестник Российского университета кооперации. – 2021. – С. 74–77 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/antiinfljatsionnaya-politika-opyt-rossii-i-zarubezhnyh-stran-v-usloviyah-pandemii>
4. Пешхоев А.А. Инфляция и антиинфляционная политика России / А.А. Пешхоев // Экономика и социум. – 2020. – С. 297–302 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/inflyatsiya-i-antiinfljatsionnaya-politika-rossii>
5. Мурадов Т.Ш. Инфляция и методы ее регулирования / Т.Ш. Мурадов // Евразийский научный журнал. – 2020. – С. 30–32 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/inflyatsiya-i-metody-ee-regulirovaniya-1>
6. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/>
7. Ходжаев А.Ш. Инфляция, уровень инфляции в России в наши дни как она влияет на страну / А.Ш. Ходжаев // Управление и экономика народного хозяйства России. – 2023. – С. 625–628 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50395808>. EDN FHBGGK

Минибаева Альбина Талгатовна

магистрант

ЧОУ ВО «Казанский инновационный университет
им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»
г. Казань, Республика Татарстан

ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

***Аннотация:** методология и практика оценки финансово-экономического развития компании основаны на официальных методиках, разработанных официальными органами федеральных ведомств и индивидуальных методиках, предложенных частными экспертами в области финансового менеджмента компаний. принципах традиционной экономики, в основе которой приняты оптимальных решений определено за менеджерами. Однако человеческие ресурсы опираясь на интуицию и эмоциональную составляющую, допускают систематические логические ошибки. Учитывая этот контекст, в статье проведено исследование влияния человеческого фактора на индикаторы финансово-экономического состояния через KPI как инструмент управления мотивацией сотрудников компании.*

***Ключевые слова:** экономическое развитие, финансовое состояние, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, эффективность деятельности компании.*

Современные требования к результатам анализа финансового развития со стороны широкого круга пользователей побуждают искать новые

источники релевантных данных в дополнение к бухгалтерской отчетности, которая долгое время была достаточной для формирования информационной базы такого анализа. Стремление к повышению достоверности оценки финансового развития и обоснованности управленческих решений приводит к необходимости принимать во внимание множество факторов, которые не находят отражения в системном финансовом учете, например, со стороны деловых качеств руководителей или рисков рыночной конъюнктуры. Такие факторы при соответствующем стечении обстоятельств могут оказать неожиданно сильное или решающее (как положительное, так и отрицательное) воздействие, что требует использования чувствительных методик, способных превентивно выявить их последствия.

Исследование проведено по данным крупнейшей региональной компании АО «ТФК «КАМАЗ», входящей в ГК ПАО «КАМАЗ». В целях оценки финансового развития были применены методики отечественных и зарубежных аналитиков, наиболее известных в практике финансового менеджмента, в частности А.А. Алиева и М.Г. Соловьева, Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой, Р.С. Сайфулина, Э. Альтмана.

Интегральная оценка финансового развития компании за 2020–2022 гг. по методике А.А. Алиева, М.Г. Соловьева представлена в табл. 1 [1].

Таблица 1

Система показателей финансового развития АО «ТФК «КАМАЗ» за 2020–2022 гг. по методике А.А. Алиева, М.Г. Соловьева

Показатель	Удельный вес по правилу Фишберна (ri)	2020 год	2021 год	2022 год	2020 год	2021 год	2022 год
1. Финансовая рентабельность							
Коэффициент рентабельности продаж	0,50	0,21	0,28	0,86	0,10	0,14	0,43
Коэффициент рентабельности активов	0,333	0,19	0,10	0,19	0,06	0,03	0,06
Коэффициент рентабельности собственного капитала	0,167	0,27	0,13	0,25	0,05	0,02	0,04
2. Финансовая ликвидность							
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,167	0,01	0,08	0,06	0,00	0,01	0,01
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,167	0,01	0,08	0,06	0,00	0,01	0,01
Коэффициент критической ликвидности	0,333	2,1	3,0	3,0	0,7	1,0	1,0

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Окончание таблицы 1

3. Финансовая устойчивость							
Коэффициент автономии	0,167	0,70	0,76	0,75	0,12	0,13	0,13
Коэффициент покрытия инвестиций	0,333	0,78	0,84	0,84	0,26	0,28	0,28
Коэффициент покрытия процентов	0,5	47,98	15,86	27,64	23,99	7,93	13,82
Интегральный показатель с учетом весов по методу Фишберна	-	-	-	-	8,5	3,3	5,4

Из табл. 1 видно, что в АО «ТФК «КАМАЗ» за 2020–2022 гг. интегральный показатель с учетом весов по методу Фишберна, определенный по методике А.А. Алиева, М.Г. Соловьева, в целом имеет тенденцию снижения с 8,5 ед. в 2020 г. до 3,3 ед. в 2021 г. и 5,4 ед. в 2022 г. снижение показателя обеспечено сокращением уровня чистой прибыли, для покрытия каждого рубля выплачиваемых процентов по займам и кредитам. Так в 2020 г. на рубль платы за привлеченные ресурсы приходится 47,98 руб. чистой прибыли, в 2021 г. – 15,86 руб., по итогам 2022 г. – 27,64 руб. В то же время наблюдается повышение как ликвидности, так и уровня рентабельности в период исследования.

В табл. 2 приведены показатели оценки финансовой несостоятельности по методике Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой [2].

Таблица 2
Показатели диагностики финансового развития АО «ТФК «КАМАЗ» за 2020–2022 гг. по методике Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,01 0 баллов	0,08 0 баллов	0,06 0 баллов
Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности	2,1 18 баллов	3 18 баллов	3 18 баллов
Коэффициент текущей ликвидности	2,4 16,5 баллов	3,3 16,5 баллов	3,3 16,5 баллов
Коэффициент финансовой независимости	0,70 17 баллов	0,76 17 баллов	0,75 17 баллов
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	1,4 15 баллов	2,3 15 баллов	2,3 15 баллов
Коэффициент обеспеченности запасов собственным капиталом	5,9 13,5 баллов	7,9 13,5 баллов	8,1 13,5 балла
Сумма баллов	80,0	80,0	80,0
Класс финансовой устойчивости	2 класс	2 класс	2 класс

Итак, оценка финансового развития АО «ТФК «КАМАЗ» по методике Л.В.Донцовой и Н.А.Никифоровой показала, что в 2020–2022 гг. общее количество баллов составило 80, это означает, что компания демонстрирует невысокую степень риска по задолженности, связанную с недостатком абсолютно ликвидных активов для покрытия срочных обязательств (коэффициент абсолютной ликвидности ниже минимального уровня – менее 0,1 за весь период исследования).

Методика диагностики финансового развития, предложенная Р. С. Сайфулиным, предполагает расчет рейтингового числа (R). Показатели диагностики АО «ТФК «КАМАЗ» за 2020–2022 гг. представлены в табл. 3 [3].

Таблица 3

Показатели диагностики кризисного развития АО «ТФК «КАМАЗ» за 2020–2022 гг. по методике Р. С. Сайфулина, ед.

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
1. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	1,39	2,34	2,30
2. Коэффициент текущей ликвидности	2,39	3,34	3,30
3. Коэффициент интенсивности оборота авансированного капитала	0,99	0,76	0,96
4. Рентабельность продаж	0,21	0,28	0,86
5. Рентабельность собственного капитала, ед.	0,27	0,13	0,25
Рейтинговая оценка (R)	3,47	5,33	5,64

Итак, рейтинговое число в 2020–2022 гг. составляет более 3, при значении рейтингового числа более единицы, финансовое состояние НГДУ «Ямашнефть», следует признать удовлетворительным, а вероятность наступления кризиса – очень низкой.

Прогнозирование риска ухудшения финансового развития организации проведем по 5 факторной модели Э. Альтмана (табл.4) [2].

Таблица 4

Показатели диагностики кризисного развития АО «ТФК «КАМАЗ» за 2020–2022 гг. по методике Э. Альтмана

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Доля оборотных средств в активах	0,5153	0,5292	0,5342
Рентабельность активов, исчисленная по нераспределенной прибыли	0,6843	0,7405	0,7359
Рентабельность активов (уровень доходности активов)	0,2487	0,1280	0,2331
Коэффициент покрытия собственного капитала	0,0095	0,0115	0,0111
Отдача всех активов (оборачиваемость активов)	0,9924	0,7596	0,9646
Z счет	3,3895	2,8536	3,4053

Как видно из табл. 4, значение Z-счет Э. Альтмана для АО «ТФК «КАМАЗ» в 2020 г., 2022 г. находится в безрисковой зоне, риск наступления неплатежеспособности в течении ближайших двух лет крайне мал, так как Z-счет больше 2,99. Вместе с тем, в 2021 г. Z =2,85, что отражает 15–20% вероятности наступления финансового кризиса.

Таким образом, исследование финансового развития компании выявило, что уровень развития АО «ТФК «КАМАЗ» за 2020–2022 гг. по

методике ФСФО оценивается положительно и характеризует эффективность управления ресурсами с ростом отдачи и снижением уровня финансовых рисков. По методике, используемой арбитражным управляющим при проведении финансового анализа, большая совокупность показателей демонстрирует значения значительно выше среднеотраслевых, что оценивается положительно.

Список литературы

1. Алиев А.А. Интегральная оценка финансового состояния предприятия / А.А. Алиев, М.Г. Соловьева, А.Д. Качалина // Финансы и кредит. – 2019. – Т. 24. №2. С. 288–303.
2. Методики рейтингового анализа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://afdanalyse.ru/publ/finansovj_analiz/method_fin_analiza/metodiki_rejtingovogo_analiza/9-1-0-63#dn (дата обращения: 13.12.2023).
3. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: Инфра-М, 2017. – 240 с.

Nazarova Daria Igorevna

student

Semina Natalya Sergeevna

student

Nikulin Leonid Romanovich

student

Scientific adviser

J.S. Tsertseil

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Graduate School of Finance

Plekhanov Russian University of Economics

Moscow

**COMPANY'S VALUE EVALUATION
THROUGH MODIFYING ITS CAPITAL STRUCTURE
WITH BONDS AND STOCKS ISSUANCE SIMULATION
USING MACHINE LEARNING AND STATISTICAL
ANALYSIS APPROACHES**

***Abstract:** the present financial landscape is complexly woven with the interplay of financial instruments and technologies, reshaping the way companies manage their value. Financial instruments act as the cornerstone of capital structure, influencing cash flows and overall valuation. Meanwhile, financial technologies introduce innovation and efficiency via presenting unprecedented capabilities in assessing and forecasting the impact of these instruments on a company's worth. The ability to make timely decisions on resource allocation and capital raising is a key determinant of success in a rapidly evolving business landscape. Thus, the financial sector undergoes transformative changes, reshaping how companies navigate complexities and make informed decisions in an increasingly dynamic environment. The symbiosis of these elements is*

reshaping the future of finance, offering new avenues for creating and managing value in an interconnected world.

Keywords: *company value, capital structure, securities, simulation modeling, machine learning, statistical analysis.*

Назарова Дарья Игоревна

студентка

Семина Наталья Сергеевна

студентка

Никулин Леонид Романович

студент

Научный руководитель

Церцейл Юлия Сергеевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

DOI 10.31483/r-109423

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КОМПАНИИ С УЧЕТОМ ИЗМЕНЕНИЙ СТРУКТУРЫ ЕЕ КАПИТАЛА ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ВЫПУСКА ОБЛИГАЦИЙ И АКЦИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОДХОДОВ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И МАШИННОГО ОБУЧЕНИЯ

Аннотация: *нынешний финансовый ландшафт представляет из себя сложное переплетение взаимодействий финансовых инструментов и технологий, меняющего способы управления компаниями своей стоимостью. Финансовые инструменты выступают в качестве краеугольного камня структуры капитала, влияя на денежные потоки и общую оценку. Между тем, финансовые технологии привносят в инновации и эффективность, предоставляя беспрецедентные возможности в оценке и прогнозировании влияния этих инструментов на стоимость компании. Способность принимать своевременные решения о распределении ресурсов и привлечении капитала является ключевым фактором успеха в быстро развивающейся бизнес-среде. Таким образом, финансовый сектор претерпевает трансформационные изменения, изменяющие то, как компании справляются со сложностями и принимают обоснованные решения во все более динамичной среде. Симбиоз этих элементов меняет будущее финансов, предлагая новые возможности для создания и управления стоимостью во взаимосвязанном мире.*

Ключевые слова: *стоимость компании, структура капитала, ценные бумаги, имитационное моделирование, машинное обучение, статистический анализ.*

1. General assumptions, data, and methodology.

Financial data of Berkshire Hathaway was selected for this investigation due to its robust track record of successfully issuing substantial bonds, reflecting the company's financial strength, thus possibility to handle huge issuances. With over 2 billion stocks outstanding, Berkshire Hathaway presents a unique opportunity for in-depth analysis of stock dynamics. Additionally, the company's commitment to transparency provides easy access to coherent financial data, a crucial factor in accurate forecasting. This is why the company is an ideal subject for comprehensive financial modeling, offering valuable insights into the intricate interplay of capital structure, stock dynamics, and overall financial performance.

Forecasting time series data involves predicting future values based on historical observations. For this purpose, the often choice is ARIMA [4], exponential smoothing [5], gradient boosting (in our case, XGBoost [11]), linear regression [9], trivial forecast (in our case, mean of three previous observations for prediction), and an annual growth model. Thus, Berkshire Hathaway's financials from 2007 to 2022 are used as an initial data set [1–2]. To assess model accuracy, each financial indicator undergoes rigorous backtesting, evaluating performance over the last five periods of known data using MAPE metric. Such an approach with accuracy evaluation with MAPE on basis of known data ensures robustness in model selection [6, p. 121] and sets the stage for forecasting the company's financial trajectory from 2023 to 2027.

The ultimate objective of forecasting Berkshire Hathaway's financials lies in simulating the potential impact of issuing bonds and stocks on its financial results. By utilizing these forecasts, various scenarios may be simulated, exploring how different levels of bond and stock issuances might influence the company's overall financial health. This simulation approach allows for strategic planning and risk management, aiding in decision-making related to capital structure, financing options, and potential implications for shareholders.

The investigation introduces simulations of bond and stock issuances at varying levels, conducted separately to analyze their distinct impacts. Stock issuance levels are set at 0.05%, 0.1%, 0.3%, and 0.5% of existing shares, equivalent to 1.1kk, 2.2kk, 6.6kk, and 11kk shares, respectively. Similarly, bond issuances are simulated at levels of 300k, 700k, 2000k, and 3500k pieces. To maintain comparability, all bonds have a 5-year maturity, a face value of 1000, and a coupon rate of 2%. The chosen numbers facilitate a comprehensive analysis, allowing for a straightforward comparison between stock and bond issuances. Stocks and bonds are issued once, in the year 2023.

These specific quantities were selected to ensure that issuing 300k bonds results in a comparable increment in total assets to issuing 1.1kk stocks. This equality is maintained across various levels, providing a consistent basis for evaluation. Coupon payments associated with bond issuances are considered liabilities and influence total assets. However, dividend payments are not factored into the analysis, aligning with Berkshire Hathaway's policy of not paying dividends.

The simulation incorporates the nuanced impact of issuing bonds and stocks on the company's financials. Since issuing bonds introduces additional debt, it

affects both Liabilities and Total Assets. Concurrently, issuing stocks adds to equity, influencing Total Assets [8]. These dynamics are seamlessly integrated into the forecasted financials, ensuring a comprehensive representation of the company's evolving capital structure. To derive Revenue, a sophisticated approach is employed, utilizing weighted rates of Revenue to Assets, Revenue to Debt, and Revenue to Equity which show how dependent one variable is on another and are calculated as dividing the first specified variable by the second. Further those are also used to calculate Free Cash Flow and Net income that occur when bond and stock issuing scenarios are deployed. Both while issuing bonds and stocks, forecasted rates associated with dependence on debt were used to make results comparable. This approach is used because pure forecasting of Net Income is only applicable for estimating algorithms accuracy, while running scenarios is a more complicated task. Thus, this method considers the diverse effects of financial instruments on the various components of the company's structure.

2. Models evaluation and financials forecasting.

Backtesting process is shown on example of Revenue forecasting in Figure 1. As it can be seen, gradient boosting encounters challenges in predicting this specific financial metric, primarily due to limited training dataset. Expanding the dataset by incorporating quarterly financials may be a potential solution, providing machine learning algorithms with a richer context. This allows the algorithms to identify subtler patterns, leading to more accurate predictions. Extending to big data opens opportunities of using neural networks which unlocks additional opportunities in enhancing prediction capabilities.

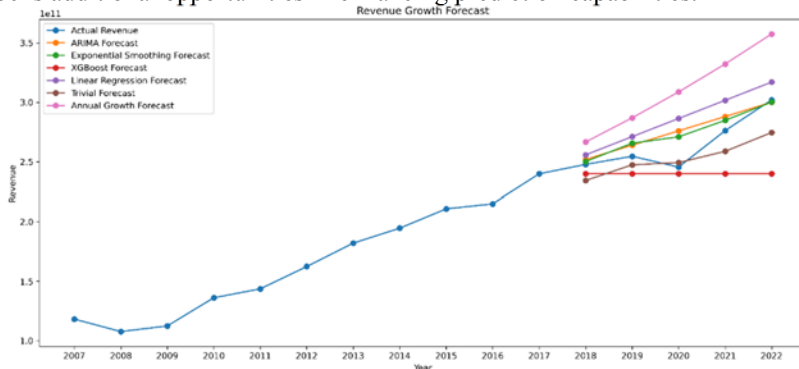


Fig. 1. Backtesting algorithms on Revenue, 2018–2022 (compiled by the author based on data from [1–2])

In Table 1, the results of backtesting are provided. Notably, dependencies of one variable on another were more challenging for prediction than pure financials, which highlight either vulnerability of such dependencies or lack of data available [7]. All in all, these results underscore the importance of choosing models tailored to specific financial indicators, as each of them has own characteristics in patterns.

Table 1

Backtesting results for each financial

Indicator	Best Model	MAPE
Revenue	Exponential Smoothing	3.88%
Total Liabilities	Linear Regression	2.10%
Total Equity	ARIMA	7.44%
Free Cash Flow-Revenue Rate	Trivial	16.06%
Net Income-to-Revenue Rate	Trivial	48.99%
Share Price	Linear Regression	9.19%
Revenue-from-Assets Rate	Exponential Smoothing	5.87%
Revenue-from-Debt Rate	Linear Regression	7.71%
Cost-of-Debt Rate	ARIMA	27.22%
Net Income-from-Assets Rate	Trivial	46.12%
Net Income-from-Debt Rate	Exponential Smoothing	48.35%
Free Cash Flow-from-Assets Rate	Trivial	13.95%
Free Cash Flow-from-Debt Rate	Trivial	13.01%

(compiled by the author based on data from [1–2]).

It is noteworthy that the simple trivial model often outperforms complex models in forecasting time series data, making it a tough competitor to beat. Despite its simplicity, it is really effective when there is no access to large datasets that ML algorithms thrive on. Forecast example is depicted in Figure 2 and shows the prediction of Revenue for 5 years.

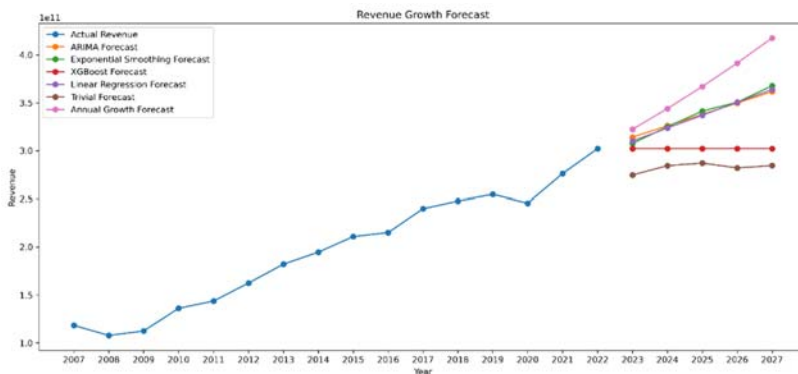


Fig. 2. Forecasting Revenue, 2023–2027 (compiled by the author based on data from [1–2])

All forecasted values are shown in Table 2. According to the forecast, Revenue is expected to grow, as well as Total Liabilities. Total Equity is about to increase with lower paces, while predicted Share Price is quite vulnerable. As for dependencies, those are expected to stay almost unchanged.

Forecasting results for each financial, 2023–2027

Indicator	2023	2024	2025	2026	2027
Revenue, mln. USD	307587. 54	324846. 27	341237. 32	350460. 28	367719. 01
Total Liabilities, mln. USD	486216. 12	495883. 14	531534. 3	549857. 36	559524. 37
Total Equity, mln. USD	482294. 33	492613. 78	485175. 04	486694. 38	488161. 07
Share Price	306.51	315.60	318.89	313.67	316.05
Free Cash Flow-Revenue Rate	9.19%	8.62%	8.34%	8.72%	8.56%
Net Income-to-Revenue Rate	19.26%	19.81%	15.46%	18.18%	17.82%
Revenue-from-Assets Rate	29.59%	30.08%	30.51%	30.06%	30.22%
Revenue-from-Debt Rate	61.65%	62.82%	63.01%	62.49%	62.77%
Cost-of-Debt Rate	4.63%	5.11%	4.93%	5.00%	4.97%
Net Income-from-Assets Rate	5.58%	5.79%	4.57%	5.31%	5.22%
Net Income-from-Debt Rate	13.26%	16.05%	15.75%	15.10%	17.89%
Free Cash Flow-from-Assets Rate	2.69%	2.57%	2.52%	2.60%	2.56%
Free Cash Flow-from-Debt Rate	5.63%	5.39%	5.22%	5.41%	5.34%

(compiled by the author based on data from [1–2]).

Thus, for getting accurate predictions diverse models were employed and rigorously backtested, so that the chosen models serve as a robust foundation for forecasting the company's trajectory for future periods. It is important to mention that an ultimate forecasting model does not exist, thus testing and evaluating the most suitable one for specific characteristics of dataset is crucial. This forward-looking exercise provides a strategic outlook for simulating the impact of issuing financial instruments.

3. Simulation modeling.

Dynamics of the most important results of all simulations is shown in Figure 3. Those include changes in Revenue, Total Assets, Debt-to-Equity ratio, and WACC. It can be noted that both issuing stocks and bonds led to growth of Revenue, Total Assets, and Net Income. Simulations with stock issuance decreased D/E ratio, opposite to bonds issuance. Insignificant WACC growth was typical to stocks issuance, contrasting with bonds issuance, primarily because of differences in forecasted COD and COE. At this point it seems that the results are linear or, in case of capital structure ratios, symmetrical referring to corresponding levels of bonds and stocks issuances.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

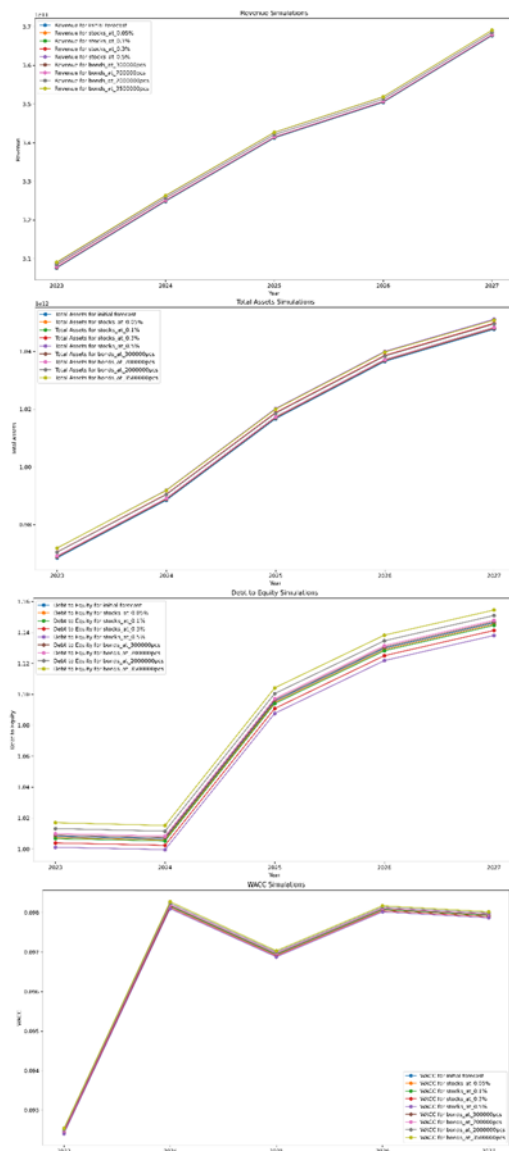


Fig. 3. Results of simulations. Dynamics of Revenue, Total Assets, Debt-to-Equity, and WACC correspondingly for 2023–2027 (compiled by the author based on data from [1–2])

Dynamics of Business Value and Market Capitalization are depicted in Figure 4. Thus, stocks issuance contribute more both Business Value and Market Capitalization in comparison to bonds.

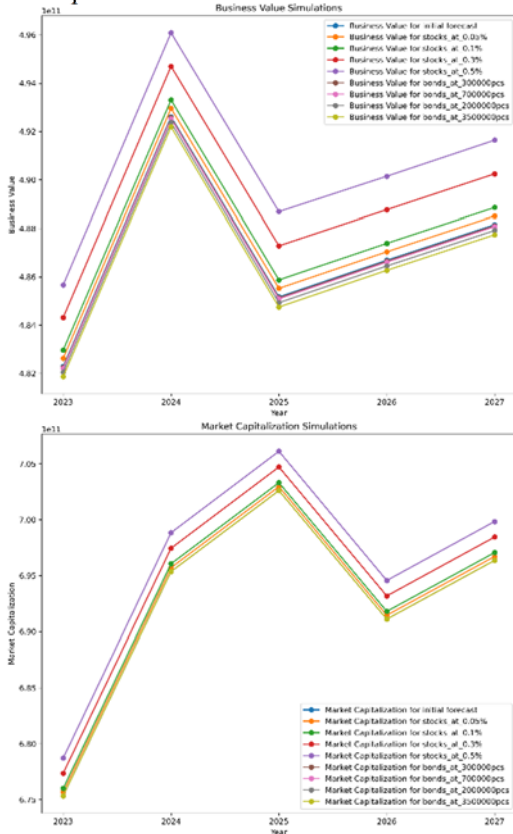


Fig. 4. Dynamics of Business Value and Market Capitalization of Berkshire Hathaway associated with issuing bonds or stocks, 2023–2027 (compiled by the author based on data from [1–2])

Analyzing absolute total figures presents challenges, emphasizing the importance of examining relative dynamics, as depicted in Figure 5. The data is normalized to the initial forecast, revealing non-linear impacts of stocks and bonds, contrary to initial perceptions of previous figures. Distinct patterns emerge; early Revenue growth is predominantly influenced by bonds issuance, with equity financing proving more profitable in the long run. In contrast, debt borrowing yields a more substantial initial jump in profitability. Net Income is more significantly impacted by bonds issuance than stocks, while Total Assets experience a greater increase with stocks issuance due to its non-obligatory nature [10]. WACC follows the trend discussed earlier, rising with larger stock

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

issuance, and dropping with increased bond issuance. This nuanced perspective provides a more comprehensive understanding of the complex dynamics between stock and bond issuance, profitability, and the overall financial structure of Berkshire Hathaway.

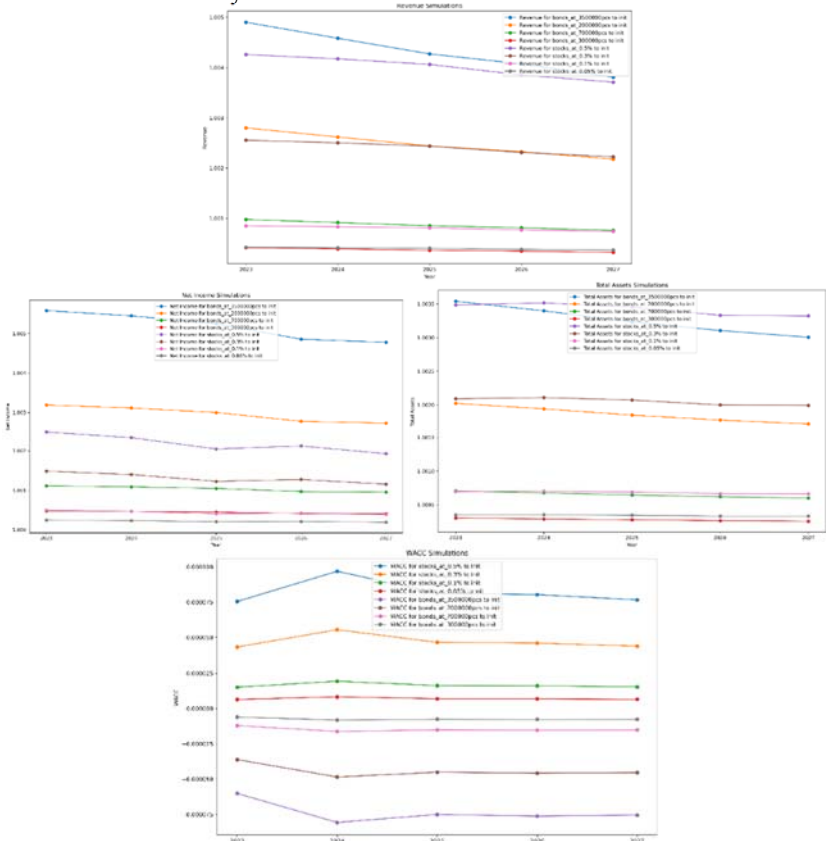


Fig. 5. Relative dynamics of Revenue, Total Assets, Debt-to-Equity, and WACC correspondingly normalized to initial forecasting, 2023–2027 (compiled by the author based on data from [1–2])

Table 3 presents the specific variations in simulation results compared to the initial forecast. It's important to note that each simulation value represents the mean of all forecasted years for the corresponding indicator. All percentage values are additional (or subtractive) percentages relative to the initial forecast. In general, the table reaffirms the empirical observations mentioned earlier. Notably, contrary to stocks, bonds exhibit minimal impact on Market Capitalization. Additionally, bonds tend to have a negative effect on a company's

Business Value, decreasing it as more bonds are issued. Moreover, the average growth rates for Revenue and Net Income are higher in scenarios involving bonds issuance, along with an increase in Total Assets. These findings align with the earlier-described patterns.

Table 3

Relative dynamics of indicators normalized to initial forecasting; all scenarios mean for 2023–2027

Scenario	Revenue, mln. USD	Total Assets, mln. USD	Net Income, mln. USD	Business Value, mln. USD	Market Capitalization, mln. USD
Initial Forecast	338370.08	1011590.78	65604.40	486987.72	692161.09
stocks 0.05% / init	0.04%	0.03%	0.02%	0.07%	0.05%
stocks 0.1% / init	0.08%	0.07%	0.04%	0.14%	0.10%
stocks 0.3% / init	0.24%	0.21%	0.13%	0.43%	0.30%
stocks 0.5% / init	0.40%	0.34%	0.22%	0.71%	0.50%
bonds 300k pcs / init	0.04%	0.03%	0.04%	-0.01%	0.00%
bonds 700k pcs / init	0.09%	0.07%	0.10%	-0.02%	0.00%
bonds 2kk pcs / init	0.25%	0.19%	0.30%	-0.05%	0.00%
bonds 3.5kk pcs / init	0.43%	0.33%	0.52%	-0.09%	0.00%

(compiled by the author based on data from [1–2]).

Table 4 showcases average changes in ROS, D/E, and WACC, which are absolute, and EPS, which is normalized to initial forecasting. D/E logically decreases with stock issuance, in contrast to bonds, with almost identical paces. Although WACC changes are relatively insignificant, the table confirms earlier statements about dependence of WACC and introducing debt or equity. It is important to mention once more that simulating Net Income and Free Cash Flow required weighted calculations, as in the case of Revenue. ROS experiences a more substantial decrease with stock issuance compared to the growth observed in bonds ROS, which is, thus, due to patterns of Net Income simulated. The decrease in EPS for stocks is attributed to the slower pace of revenue growth relative to the rapid increase in stock issuance. It's essential to note the interconnected nature of ROS and EPS with revenue, where bonds issuance exhibited higher revenue growth, influencing these results.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Table 4
Relative dynamics of indicators normalized to initial forecasting; all scenarios mean for 2023–2027

Scenario	ROS	D/E	WACC	EPS
Initial Forecast	19.39%	1.0773	9.67%	29.7753
stocks 0.05% / init	0.00%	-0.0008	0.00%	-0.03%
stocks 0.1% / init	-0.01%	-0.0015	0.00%	-0.06%
stocks 0.3% / init	-0.02%	-0.0046	0.00%	-0.17%
stocks 0.5% / init	-0.04%	-0.0076	0.01%	-0.28%
bonds 300k pcs / init	0.00%	0.0007	0.00%	0.04%
bonds 700k pcs / init	0.00%	0.0017	0.00%	0.10%
bonds 2kk pcs / init	0.01%	0.0049	0.00%	0.30%
bonds 3.5kk pcs / init	0.02%	0.0086	-0.01%	0.52%

(compiled by the author based on data from [1–2]).

For Total Valuation DCF model is used, with Free Cash Flow dynamics depicted in Table 5. The results reflect the impact of various scenarios on FCF, in percentages relative to the initial forecast. This disparity suggests that bond issuances contribute more significantly to the increase in the DCF valuation of Berkshire Hathaway compared to stock issuances. Lower costs of capital through bond issuances lead to a higher valuation in a DCF model because of lower WACC and shifts in capital structure [3, p. 70].

Table 5
Discounted Cash Flows for stocks and bonds issuance scenarios normalized to initial forecast, 2023–2027

Year	Initial Forecast, mln USD	stocks 0.05% / init	stocks 0.1% / init	stocks 0.3% / init	stocks 0.5% / init
2023	25081.40	0.02%	0.05%	0.15%	0.24%
2024	22652.15	0.02%	0.05%	0.14%	0.23%
2025	21296.54	0.02%	0.04%	0.12%	0.21%
2026	20898.91	0.02%	0.04%	0.11%	0.18%
2027	19462.88	0.02%	0.03%	0.10%	0.16%

End of the table 5

Year	Initial Forecast, mln USD	bonds 300k pcs / init	bonds 700k pcs / init	bonds 2kk pcs / init	bonds 3.5kk pcs / init
2023	25081.40	0.05%	0.11%	0.32%	0.56%
2024	22652.15	0.05%	0.11%	0.32%	0.55%
2025	21296.54	0.05%	0.11%	0.30%	0.53%
2026	20898.91	0.04%	0.10%	0.30%	0.52%
2027	19462.88	0.04%	0.10%	0.30%	0.52%

(compiled by the author based on data from [1–2]).

The Total Valuation in the DCF model, considering the Terminal Value (Table 6), illustrates that bonds have a more pronounced impact on total valuation compared to stocks. This is attributed to the fact that bonds generate a more substantial revenue, influencing both the TV and Present Value of TV. The percentage variations in the total valuation for different scenarios of stock and bond issuance, relative to the initial forecast, show that bonds, especially at higher levels, contribute more significantly to the total valuation.

Table 6

Total Valuation using DCF model for each scenario, 2027

Indicator, 2027	Initial Forecast, mln USD	stocks 0.05% / init	stocks 0.1% / init	stocks 0.3% / init	stocks 0.5% / init
TV	1010257.55	0.05%	0.10%	0.29%	0.48%
PV TV	633181.09	0.05%	0.10%	0.31%	0.51%
Total Valuation	739189.84	0.05%	0.10%	0.29%	0.48%
Indicator, 2027	Initial Forecast, mln USD	bonds 300k pcs / init	bonds 700k pcs / init	bonds 2kk pcs / init	bonds 3.5kk pcs / init
TV	1010257.55	0.02%	0.04%	0.11%	0.20%
PV TV	633181.09	0.01%	0.03%	0.09%	0.16%
Total Valuation	739189.84	0.02%	0.04%	0.12%	0.21%

(compiled by the author based on data from [1–2]).

Overall, in the DCF valuation of Berkshire Hathaway, different scenarios show that bonds have a more pronounced impact on Total Valuation than stocks. This analysis, using Free Cash Flow dynamics, indicates that bond

issuances, by lowering WACC and altering the capital structure, lead to a higher valuation. This effect is evident when considering both the Terminal Value and its Present Value. The comparison of various stock and bond issuance scenarios reveals that bonds, especially in larger quantities, significantly enhance total valuation relative to the initial forecast.

Conclusion.

The analysis from 2007 to 2022 involves diverse models, backtested with MAPE. Complex models do not always show better accuracy than trivial model. Despite its simplicity, the trivial model often competes well because of timeseries data specificity of and limitations of dataset. Metrical evaluation ensures robust model selection for forecasting Berkshire Hathaway's trajectory from 2023 to 2027. The forecasted values serve as a foundation for scenarios involving bond and stock issuances.

Separate bond and stock issuances influence the company's financial landscape differently. Bonds influence early revenue growth, while equity proves more profitable in the long-term. Net Income is more impacted by bonds issuance than stocks, while Total Assets increase more with stocks issuance due to its non-obligatory nature. The relative dynamics reveal non-linear effects, with bonds exerting a more substantial influence on total valuation due to significant revenue generation. Such an approach allows for a detailed understanding of the unique consequences of each financial instrument, providing insights into the interplay between debt and equity financing. Consequently, the simulation contributes to a robust foundation for forecasting and evaluating the potential impact of strategic decisions on Berkshire Hathaway's financial trajectory, emphasizing the pivotal role of revenue generation and dependencies in shaping overall company valuation.

In DCF valuation, bond issuances notably outperform stocks in impacting Total Valuation. This is due to bonds lowering the WACC and altering the capital structure, thereby increasing the valuation. The effect is pronounced in both Terminal Value and its Present Value, with larger bond issuances significantly boosting total valuation.

References

1. Berkshire Hathaway Inc. Annual Reports [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.berkshirehathaway.com/reports.html> (date of application: 11.11.2023).
2. Berkshire Hathaway B (BRKb) [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.investing.com/equities/berkshire-hathaway> (date of application: 12.11.2023).
3. Brazhnikov, F. Multifactor formation of company value. – 1st Edition. – Moscow: LitRes, 2021. – 230 p.
4. Khan Sh., Alghulaiakh H. ARIMA Model for Accurate Time Series Stocks Forecasting // International Journal of Advanced Computer Science and Applications. – 2020. – №7–11. – pp 524–528.
5. Mahajan S., Chen L-J, Tsai T-C. Short-Term PM2.5 Forecasting Using Exponential Smoothing Method: A Comparative Analysis // Sensors. – 2018. – №18 (10). – pp 38–53.
6. Mills T. C. Applied Time Series Analysis: A Practical Guide to Modeling and Forecasting. – 1st Edition. – London: Elsevier Inc., 2019. – 339 p.
7. Moiseev N.A. Simultaneous prediction of functionally dependent random variables by maximum likelihood estimation // Model Assisted Statistics and Applications. – 2021. – vol. 16, №2. – pp. 143–150. <https://doi.org/10.3233/MAS-210526>. EDN: AQHMM5

8. Siroteeva Yu. D., Shitov V.N. Shares and bonds as the main financial instruments in managing equity and debt capital // Current problems of development of socio-economic systems: theory and practice. – 2019. – №9–2. – pp 159–161.

9. sklearn.linear_model.LinearRegression [Electronic resource]. – Access mode: https://scikit-learn.org/stable/modules/generated/sklearn.linear_model.LinearRegression.html (date of application: 15.11.2023).

10. Trisnainingsih, S., Hendra, F. H. Optimization of capital structure with cost of capital as a measurement // 5th International Seminar of Research Month 2020. – 2021. – №1. – С. 252–256.

11. XGBoostRegressor [Electronic resource]. – Access mode: <https://docs.getml.com/1.1.0/api/getml.predictors.XGBoostRegressor.html> (date of application: 15.11.2023).

Nikulin Leonid Romanovich

student

Semina Natalya Sergeevna

student

Nazarova Daria Igorevna

student

Scientific adviser

J.S. Tsertseil

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor

Graduate School of Finance

Plekhanov Russian University of Economics

Moscow

THE IMPACT OF GEOPOLITICAL FACTORS ON COMPANY VALUE

Abstract: *in order to understand the influence of geopolitical factors on the value of the company the value of PJSC Sberbank will be estimated using dividend discount model and earning multiplier and after that compared with values of JPMorgan Chase and HSBC banks which will be calculated using same methods in order to estimate the discount that Russian bank will have in comparison with American and British banks that are supposed to have zero discount since those countries are considered as the most stable and economically developed in the world thus it makes sense to calculate discount rate based on their prices. Also, a regression model which will analyze factors that can affect the price of stocks of those banks will be considered, and if the results for Russian and Western banks are too different, it becomes possible to estimate the error (discount) which is applied when pricing Russian assets.*

Keywords: *company valuation, geopolitical factors, dividend discount model, earning multiplier, corporate finance.*

Никулин Леонид Романович
студент

Семина Наталья Сергеевна
студентка

Назарова Дарья Игоревна
студентка

Научный руководитель

Церцейл Юлия Сергеевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

DOI 10.31483/r-109487

ВЛИЯНИЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ

***Аннотация:** для анализа степени влияния геополитических факторов на стоимость компании проведена оценка стоимости ПАО «Сбербанк» с применением модели дисконтирования дивидендов и метода множителя прибыли. Полученные значения будут сравниваться с показателями банков JPMorgan Chase и HSBC, для которых предполагается нулевой дисконт, поскольку эти страны считаются наиболее стабильными и экономически развитыми в мире, а, значит, могут быть использованы при оценке референсных значений. Также рассмотрена регрессионная модель, для расчета влияния показателей на цену акций этих банков, после чего станет возможным оценить ошибку (дисконт), которая применяется при ценообразовании российских активов.*

***Ключевые слова:** оценка стоимости компании, геополитические факторы, модель дисконтирования дивидендов, множитель прибыли, корпоративные финансы.*

1. Company overview

PJSC Sberbank is the biggest bank in Europe that currently has around 280,000 employees all over Russia which also makes it one of the biggest employers and currently considered as the most stable and credible financial institution in Russia. Moreover, the comparison of Sber with a giants such as JPMorgan Chase is possible since both banks have a wide range of sub branches which activities include not only taking deposits and giving credits for people and companies but also includes insurance services, investment banks branch (CIB), assets management and multiple IT projects that makes Sber a potential competitor for such companies as Yandex, VK and some other companies which are considered to be purely IT-companies, while Sber is still considered mostly as a bank. Moreover, on the annual event which took place in October for employees-shareholders representative of Sber stated that they are transforming the brand into the digital one so usage of banking multipliers is not

correct for them anymore and they want to be compared with Yandex, not with VTB for example, so this fact should be taken into consideration when analyzing the company and estimating industry or historically average values of multipliers for them.

So, speaking about economic conditions of Sberbank and its position on the Russian market of financial services potential investor must pay attention to the following figures in annual report for 2022 [1]: market share of 53,8% in mortgage lending, 37,7% in consumers lending, 19,1% in brokerage services and 46,4% in credit cards. Such high shares in all spheres of banking business means that Sber can be considered not only as «some» bank but as a reflection of the Russian economy in general since it represents about half of this economy in many spheres. From those figures it is possible to conclude that in terms of economic condition Sber is doing completely fine and its market price can hardly be discounted for some reason. The performance figures of the bank are also quite impressive: return on-equity, which is considered to be the main indicator of efficiency of the banks, is on the level of 25% which is a very high value since industry average ROE in Russia is around 15–20% which means that Sber outperform the competitors significantly. Share of non-performing loans on the book of the bank is only 3,4% which is a good value which is around industry average. However, Sber gives credits mostly to enterprises so the expected exposure for those credits is lower than for private loans due to higher recovery rate which decrease LGD (loss given default) value. Capital adequacy ratio is on the level of 13,21% while the minimum value set by Central Bank is 8% which means that the value of capital of the bank to possible risks is nearly 2 times higher than the minimum one. Liquidity and stability values for Sberbank are also on the very high level: instant liquidity ratio (H2) is on the level of 51,57% while the minimum established by Central Bank is 15%. Current liquidity ratio (H3) is on the level of 88,66% with the minimum set by Central Bank equal to 50% and which means that the bank has enough assets to cover obligations that can be easily transformed into money in 30 days. Long-term liquidity ratio (H4) has the value of 76% with the maximum set by CB equal to 120%. All those values show that Sberbank is absolutely stable company which has a very big reserve even in case of severe sanctions and possible bank runs. Also, the ratio of dependence from interbank credits which shows the share of IBC in total liabilities of the bank is on the level of 5% which once again shows that Sberbank is independent from other banks and overall costs of borrowing on the interbank market, so fluctuations in RUONIA rate will not affect stability of the bank.

Ownership and management structure is also very strong in Sberbank: the current Chairman of the Board of Directors is German Gref, who is a very skillful manager with experience in government service since he was a Minister of Economic Development for 7 years in 2000–2007 and after that came to Sberbank. It's interesting to mention that at least until 2021 he was a member of the board of managers of JPMorgan which reflects him as a very talented and wise leader. Shareholders structure of Sberbank is as follows: 50%+1 share belongs to the Government of the Russian Federation (which makes Sber mostly a state company), about 45–48% belongs to different companies (mostly foreign ones) and 2–5% belong to private investors (also mostly foreign ones). Such a structure is very interesting: on the one hand, since Sber can be considered as the

state company the level of its creditworthiness can be considered equal to the Russian one which means that there are nearly no risks for the business. Also, due to such a high share of state, Sber is a very stable «dividend aristocrat» and «blue chip» that pays dividends every year without any risks and tricks. On the other hand, there is about 40% share of foreign in total equity which leads to the very interesting feature of the company: all geopolitical risks are immediately transferred into the price of the stock due to a very high share of foreign investors who seek to reduce geopolitical risks. All government risks are also transferred into the price of the stocks due to its high share which also increases the influence of geopolitical factors on it even if the financial streams of Sberbank remain completely unchanged. However, until the events of 2022 Sberbank had a credit rating of BBB from Fitch credit rating agency [4]. Despite BBB might seem to be not much for foreign investor, the Russian sovereign debt (in the form of eurobonds) had the same credit rating which means that Sber is considered to be as stable as the Russian economy, which is quite good level since creditworthiness of Russia is supported by its infinite natural resources. For years Russia was the favorite emerging market for Western investors, so such a level can be considered as a strong Russian AAA. It is interesting to mention that already on this level of research the influence of geopolitical factors can be seen: despite Western countries been investing in Russia since 1991 without serious incidents (excluding 1998) the maximum level of credit ratings reached by Russia is BBB which is like a kind of «glass ceiling» for all Russian companies only because they are Russian, so the influence of purely geopolitical factors on the values of Russian companies can be seen even without considering any financial layouts.

2. Company valuation

The valuation of the company is going to be done based on the dividend discount model and earnings multiplier model, comparing the values for Sberbank and for industry on average.

The understanding behind the dividend discount model lies in the following: the price of a stock (which is a part of a company so price of a stock and price of a company means close ideas here) is determined by the future dividends paid on it. General formula for dividend discount model is the following:

$$\text{Value of a stock} = \frac{\text{EDPS}}{\text{COE} - \text{DGR}} \quad (1.1)$$

where EDPS – expected dividends per share,

COE – cost of equity, DGR – dividend growth rate.

So, by including data for Sber in DDM formula (1.1) it is possible to get the fair price of shares. In our case dividend growth rate can be calculated using historical data: for 2019 and 2020 Sber paid dividends of 18,7 rubles per share, for 2021 – 0 rubles, for 2022 – 25 rubles, so the average growth rate of dividends is 10,2% per year [2]. Expected dividends per share for 2023 are expected to be much higher due to a very successful year for the banking industry and are considered to be around 33 rubles per share if Sber reaches the value of profit of 1,5 trillion rubles [3]. Cost of equity for Sber is around 22,3% [12]. So, adding those values to the formula, there is the following equation:

$$\text{Value of a stock} = \frac{33}{0,223 - 0,102} = 272,7 \quad (1.2)$$

Interesting to mention that the current price of Sber is around 272 which means that according to the dividend growth model the company is priced absolutely fairly.

As for the estimation of value using earnings multiplier, it is possible to get the following figures: historically average P/E for Sbarbank is 7,3x [13]. Market average for the banking sector in Russia is about 8x [14], which means that Sber is priced around the average. However, with expected income of 1,5 trillion rubles for 2023 current market capitalization must be equal to 11 (7,3*1,5) trillion rubles, but the actual market cap is only 6 trillion rubles which is nearly two times lower than it should be [11].

For estimation of factors that affect the price of the company the regression model will be constructed. It is important to mention that the idea of regression model includes analysis of influence of changes of factors, not the factors itself, so all values are considered as growth rates compared with the value of the previous period. Prime hypothesis in this analysis is that there must be a strong influence of GDP, profit and dividends on the total return of stocks since Sber reflects the general economic condition of Russia. In order to do so the following tables with the data from annual reports of the company and government statements about economic situation can be constructed (table 1).

Table 1

Changes of income values of a Sber for regression model

Year	Revenue	Profit	Dividends	ROE
2022	-17,8%	-78,4%	+32,0%	-80,6%
2021	+14,6%	+64,4%	+33,7%	+50,3%
2020	+8,4%	-9,9%	+0,0%	-27,5%
2019	+3,9%	+1,6%	+16,8%	-3,9%
2018	+1,7%	+11,0%	+33,3%	-4,5%
2017	+12,0%	+38,1%	+100,0%	+16,3%
2016	+18,7%	+143,1%	+204,5%	+103,9%
2015	+9,9%	-23,2%	+337,7%	-31,0%
2014	+17,8%	-19,8%	-85,9%	-28,8%
2013	+19,9%	+4,0%	+24,5%	-14,0%

(compiled by the author based on [1]).

Data in table 2 reflects that Sber had quite significant growth both in commercial and private loans for the last 10 years which explains growth of revenue and profits as well as growth of dividends per share payments. However, the share of non-performing loans was mostly growing which is a bad sign for a bank. Yet, current values of NPL are considered to be normal and so Sber does not expect to have too many defaults on them. It is important to mention that around half of corporate bonds have the floating rate which means that with every rise of the key rate by the Central Bank Sber benefits from it.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Table 2

Changes of assets of a Sber for regression model

Year	Assets	Commercial loans	Private loans	Share of NPL
2022	+1,70%	+2,90%	+8,40%	+3,40%
2021	+14,30%	+11,10%	+25,90%	-32,60%
2020	+20,20%	+10,70%	+15,40%	+5,25%
2019	-3,97%	-3,25%	+16,78%	-4,67%
2018	+15,07%	+1,10%	+18,09%	+50,12%
2017	+6,87%	+3,98%	+13,61%	+0,92%
2016	-7,19%	+1,10%	+1,30%	-16,58%
2015	+8,47%	-2,14%	-7,50%	+65,50%
2014	+38,39%	+4,45%	-10,20%	+51,13%
2013	+20,62%	+3,27%	+5,67%	+13,11%

(compiled by the author based on [1]).

Table 3 consists of important of key interest when estimating the influence of geopolitical factors on the value of particular company since those factors affects the general economic situation in the country which is closely linked with banking sector since the banking sector is sometimes considered as the «blood of economy» which connects all companies and individuals so any negative macroeconomic effects for them are directly transported into the financial condition of banks (and the value of those banks of course).

From the table growth of capitalization corresponds with the growth of GDP except for 2014 and 2020 can be seen. In the first case the reason was purely geopolitical due to Western sanctions imposed on the whole Russian economy while in the second one low interest rates were stated by the Central Bank so a lot of people and companies were taking loans. Also, it can be seen that nearly every year stocks of Sber outperformed the iMOEX in general which shows that investors like this company and believe in it.

Table 3

General economic situation in Russia affecting Sber

Year	Average key rate	iMOEX	GDP	Market capitalization
2022	+90,8%	-43,1%	-2,1%	-51,7%
2021	+24,8%	+15,1%	+4,7%	+8,5%
2020	-26,6%	+5,3%	-2,7%	+6,3%
2019	-8,0%	+25,4%	+2,2%	+36,7%
2018	-14,2%	+11,8%	+2,8%	-17,2%
2017	-14,6%	-5,5%	+1,8%	+29,8%
2016	-19,9%	+26,7%	+0,2%	+71,1%
2015	+29,0%	+53,3%	-2,0%	+84,5%
2014	+80,3%	-4,2%	+0,7%	-45,7%
2013	0	+5,7%	+1,8%	+8,9%

(compiled by the author based on [1]).

By using all this data, it becomes possible to apply the regression model in Excel that will show the most influential factors (X) for the value of stocks return (Y). According to this model, the most influential factors are «profit» and «local index» which have betas of 1,06 and 1,12 respectively which means that usually investors are looking for the profit when calculating the value of the company and estimating if they want to invest in it or not. High beta for the factor «local index» might mean the so-called momentum factor which means that people are likely to buy Sber (thus pushing its price higher) because it was growing before which is understandable due to the share of Sber in «Public portfolio» which was considered before. However, the correlation with GDP is positive and has a beta of 0,75 which means that the correlation is weak and the growth or decline of GDP do not necessarily lead to growth or decline of stocks, but mostly the direction of their movements coincides.

3. Analysis of geopolitical factors influence on company value.

In order to estimate the influence of geopolitical factors on the value of the company one must consider the price of similar companies (JPMorgan Chase and HSBC) that are supposed to have little to zero discount (since they can be considered as the benchmark for other banks all over the world) using the same methods that was considered above: dividend discount model, earnings multiplier and linear regression model.

So, by inserting the values for JPMC into the formula 1.1 that was mentioned in part 2.2 getting the following construction given that EDPS = 4,20\$, CCE = 9,4%, DGR = 1,5% [8, 9]:

$$\text{Value of a stock} = \frac{4,20}{0,094 - 0,015} = 53\$ \quad (1.3)$$

However, the current price of JPM stocks on the NASDAQ stock exchange is 146\$ which means that according to the dividend discount model the price of JPM stocks must be about 3 lower than it is now. By applying same formula for HSBC bank, the following values are received given that EDPS = 2, CCE = 11,3%, DGR = 0,5% [5, 7]:

$$\text{Value of a stock} = \frac{2}{0,113 - 0,005} = 18,5\$ \quad (1.4)$$

With the current price of stocks of HBSC equal to 37,03\$ per share it can be concluded to have the double «over price» from the fair value. For Sberbank current value of stocks and fair value using dividend discount model were around 1, so they were more or less equal. From this comparison it can be concluded that for some reason Russian assets get around 63,4% discount in comparison with quite similar American assets and 50% in comparison with similar British assets. Taking into account the size and importance of those businesses in respective countries there hardly can be any additional risks that they face and that could possibly lead to such discounts so it can be concluded that purely geopolitical factors lead to discounts on Russian assets of about 50–60%.

The second way to assess the fair price of the company is using an earnings multiplier: historical P/E ratios for JPMC and HSBC are 8x and 4,5x respectively [9], their incomes in 2023 are expected to be around 50 billion USD [20] and 16 billion USD [6] in 2023, which gives estimated («fair») market cap of about $8 \cdot 50 = 400$ billion USD and $4,5 \cdot 16 = 72$ billion USD. Current market caps for those banks are 425 and 144 billion USD respectively, which gives

controversial results: in case of HSBC, it is obvious that fair value is twice lower than current market cap (in case of Sberbank it was 2 times higher than market cap) which show huge overvaluation of stocks of British bank in comparison with Russian peer. On the other hand, at first blush the JPMorgan situation looks as if it is priced fairly. However, there are factors that seriously affect the potential growth of JPM: since this bank is so big, the government prohibited it from acquiring smaller banks and taking new deposits from the population which means that bank cannot organically grow anymore, so the current incomes are nearly maximum possible for it. Also, JPM is one of eight G-SIB (stands for global systemically important banks) which means that it is considered by being too big not just to fail but even to be affected by any risks, which means that it has to hold more assets than smaller peers. Currently they hold 50 billion USD (same value as the revenue in 2023) in assets that cannot make any profit which reduces possible incomes that banks can give to shareholders [16]. However, even under such harsh conditions bank is priced twice higher than Russian Sberbank which is expected to face the recovery of Russian economy (as it was stated before, Russian market is the best one between emerging ones) and have access to give more credits for CIS countries which means that the potential to grow is very big, but this point has no reflection in market pricing of stocks which can be explained by geopolitical factors that are «priced» on the same level as the legislative prohibition of and thus absence of future growth thus once again giving discount of around 50%.

The third way to estimate the influence of geopolitical factors on the value of Sberbank is to consider the linear regression which will depict factors that influence its peers and compare with factors that influence Russian banks. The main hypothesis is that correlation between dividends and profits of Western banks will be lower than those values for the Sber while the influence of growth of local index and GDP of a particular country will have a higher effect giving something like a momentum factor for the stocks. So, applying linear regression in Excel to the values in appendix 1 and 2 shows that both banks have biggest betas for the same factors: profit, commercial loans and share of non-performing loans. JPMorgan Chase has betas for those factors equal to 0.82, 0.92 and 0.91 respectively (appendix 1), HSBC has values of 0.73, 0.57 and 0.3 respectively (appendix 2). For the Sberbank company the value of beta for profit was 1.06 which shows that correlation of profits and market capitalization is stronger for Russian company while prices of stocks of Western banks are less affected by the profit factors and influenced by other factors instead which proves prime hypothesis that value of Western companies less affected by dividends and profit payments. From the standpoint of potential investors, low correlation between dividends and price is strange since usually even big funds seek to get profit for their investments instead of becoming co-owners of business (which can result in interest towards growth of volume of commercial loans and share of NPL). Comparing betas for different banks one can see that Western banks are overvalued from the standpoint of their profit (which was also considered above) while Sberbank have mostly fair estimation of such influence so once again getting that discount on Russian bank is around 25–30% from this standpoint.

4. Recommendations on increasing the value of company.

As it can be concluded from previous sections, the discounts on Russian assets are varying from 20 to 50% depending on the chosen model, so the ways to increase the value of Sberbank are hard to estimate: with such a huge discount bank itself cannot do anything and the way to increase the value of this company is to decrease global geopolitical tensions and attract new investors both from the East or from the West which is more like a task for the government or even different governments but not the management of bank itself. However, since the whole Russian market is not covered by most popular rating agencies nowadays institutional investors are prohibited to invest into it while for private investors it is too complicated to enter the Russian market due to different political and economic restrictions both from the Western world and from the Russian Central Bank. Also, due to a huge number of sanctions imposed on all companies by different Western states for a private investor it is nearly impossible to invest in public Russian companies (especially big ones) without accepting risks of being sanctioned for this, so even if people or investment companies are willing to invest in seriously undervalued Russian assets the risk of doing so is so high that no return can compensate it. However, there are two macroeconomic trends that might be helpful in increasing the value of Sberbank: worsening relationships between China and USA and high inflation that can boost the Russian market as it did in Iran or in Turkey. Both trends will be deeply considered later in this chapter.

First trend that will be considered is worsening relationships between China and the USA. Potential benefits for Russian stocks are the possibility of Chinese investors coming out of Western assets (that becomes more and more toxic as the conflict develops) and investing their money in the friendly market of Russia. Currently, the risks of getting sanctioned for investing in Russia are too high for Chinese investors, but if geopolitical tensions deepens and sanctions will be imposed anyway then Eastern partners might be interested in buying undervalued Russian assets most of which are paying stable dividends and are not affected by sanctions much such as oil and metal extraction companies. In case this scenario becomes real the potential value of Sberbank can increase not just by some percent but by times from the current values since the Chinese economy is much bigger than the Russian one thus the flow of money on the financial market can be really significant. Moreover, as it was considered before, currently the biggest part of the Russian stock market belongs to private investors which create around 80% of all turnover on the market which means that a big flow of Asian money will give a significant boost for the Russian financial market and economy in general. Also, growth of cooperation between China and Russia might lead to development of existing managerial practices in local companies which will increase potential profits and so value of Russian companies. In order to benefit from this trend, the bank itself can develop relationships with Chinese partners which is currently done by the bank. Also, it develops relations with partners in India and considering expansion of existing network of branches on Indian territory. All that factors might attract more investors and increase the market value of the company. However, the process of attracting investors on the Russian market is extremely complicated and requires cooperation of different financial institutions in Russia such as the Central Bank, Ministry of Finance, Tax Service, Government of the Russian

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Federation. In such complicated process Sberbank itself can only keep disclosure information and show the example of both public company in Russia and modern and efficient bank so when the time will come Asian investors will know a lot about it and their first buy on the Russian market will be stocks of Sber.

Another trend that might affect the price of Sberbank company is a high level of inflation in terms of closed financial market and economy in general as it can be seen in Iran or Turkey. The idea of this process is that when the capital is somehow «locked» inside the country for some reason and the level of inflation is high enough all assets are starting to get some kind of «inflation premium» which is explained by the fact that it is impossible to «print» those assets while money is «printed» (created) easily and injected into economy by the state. For example, Turkish consumer price index created by Eurostat (TRHICP) increased by 154% since the beginning of 2022. At the same time, Turkish main stock index Bist100 (XU100 ticker) in TRY increased by 328%, which means that capital was running from hyperinflation to financial assets causing growth of prices by 3 times in 2 years (figure 1).



Fig. 1. Consumer price index (BIST) in 2020, % [15]

Currently all required conditions in Russia are formed: investments from Russia are closed by sanctions from the West and restrictions from the Russian Central Bank so it is impossible to transport big sums of money from the country. At the same time, a lot of rich people were forced to evacuate their money and assets from Western countries when their governments started to expropriate assets of those people just because those people were connected with Russia (or considered to be connected without much proof of this thesis). Under all those conditions people started to return their money to Russia and invest them

in local assets thus increasing their value and locking the capital inside of the Russian economy. This fact explains huge share of private investors on the stock market reported by Moscow Exchange: those people who return their assets are not familiar with Russian financial institutions or do not trust them completely so they decide to invest money on their own or create a personal family office that won't be registered anyhow and will invest as a private investor or group of them.

However, despite the positive influence of high inflation and restrictions on capital movements on the value of stocks (and nominal capitalization of financial market) this trend is mostly negative for market and financial system in general since the inflation can be considered as a regressive tax on everyone. When prices are going up people from lower class and some part of the middle class cannot afford spending money on buying assets that will grow in price since they spend all their money on basic needs and consumption, and if they are not good in financial planning their structure of spendings leaves them with no money to buy assets. At the same time, upper-middle class and upper classes have plenty of money to invest in businesses while those businesses itself are able to transfer growth of costs into growth of prices so in real terms (after adjusting incomes to inflation) rich people do not lose money since the growth of prices is compensated by growth of assets while poor people have to pay for this growth without being able to take part in those businesses. Moreover, as it was stated before, the growth of prices on assets is faster than the real inflation due to «inflation premium» in asset prices which means that rich people are getting richer while poor ones are getting poorer. In this case owners of assets are satisfied and happy since their wealth is growing, but the economy in general is suffering, people on average become poorer, social instability and dissatisfaction is growing etc. Growth of value of Sberbank can become quite controversial from the standpoint of ethics and economy of Russia in general, but owners of the company will definitely be satisfied with potential growth.

5. Summary.

From the performed analysis it is possible to conclude that geopolitical factors have a very significant influence on the Russian assets. Despite the fact that Russian companies and economy in general survived the harsh influence of Western sanctions imposed in 2022 the current price of Russian stocks still have very big discounts when compared with similar American and European companies. In order to estimate the fair value of stocks of PJSC in this work the following models were used: dividend discount model, earnings multiplier and linear regression which was used to assess the factors that influence price of stocks and compare them between Russian and Western banks. Using those models, the following results were obtained: according to the dividend discount model the current price of Sberbank can be considered as «fair» since both current market price and estimated «fair» price are equal to 272 rubles per share. Using earnings multiplier model for Sberbank it was estimated that P/E value for this bank is around average for Russian banking market but using this value current market capitalization of Sber is 2 times lower than it should be (around 6 trillion rubles currently against 11,5 trillion rubles estimated «fair» cap). From the regression model it was concluded that the most influential factors for Sber are profit, dividends and growth of local index which shows that investors love the company so the growth of index (which is a result of overall economic

growth in 2012–2022) gives Sber's stocks momentum as well as growth of profit which is later transformed into dividends.

In order to estimate if the Russian assets are undervalued or not the values of similar Western assets were considered: American JPMorgan Chase and British HSBC banks. By applying dividend discount model for them it was concluded that current market price of JPM is 3 times higher than it should be according to DDM while for HSBC overprice of stocks was of 2 times. Earnings multiplier model which was used to estimate correlation between profit and market capitalization delivered similar results: JPM is overpriced by 10% while HSBC is overpriced by 2 times. However, for JPM «just 10%» is still a big overprice since it cannot increase revenue anymore and have significant expenditures due to current legislation.

From the regression analysis it was concluded that prices of Western companies are less explained by their profit which means that their prices are formed somehow else which can be explained by a kind of «geopolitical upside», while the price of Sberbank had a correlation of nearly 1 which is more fundamentally reasonable. The difference between betas of different banks was around 25–30%. To crown it all, it can be concluded that currently discounts on Russian assets (similar to Western ones) caused by purely geopolitical factors is varying from 30 to 60% which gives around 40% discount on average.

References

1. Annual report 2022 [Electronic resource]. – Access mode: https://www.sberbank.com/com/img/uploaded/_new_site/com/gosa2023/sber-ar-2022-en.pdf (date of access: 23.11.2023).
2. Dividends [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.sberbank.com/ru/investor-relations/dividends> (date of access: 23.11.2023).
3. Ministry of Finance expect Sber dividends «not less 50%» from net income [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.forbes.ru/finansy/498523-minfin-zalozil-v-proekt-budzeta-dividendy-sberbanka-ne-menee-50-cistoj-pribyli> (date of access: 23.11.2023).
4. Fitch Affirms Sberbank of Russia and Sberbank Leasing at 'BBB'; Outlooks Stable [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.fitchratings.com/research/banks/fitch-affirms-sberbank-of-russia-sberbank-leasing-at-bbb-outlooks-stable-19-07-2021#:~:text=Fitch%20Ratings%20-%20Moscow%20-%2019%20Jul,VR> (date of access: 23.11.2023).
5. HSBC Dividend History [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/hsbc/dividend-history> (date of access: 23.11.2023).
6. HSBC Gross Profit 2010–2023 | HSBC [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/HSBC/hsbc/gross-profit> (date of access: 23.11.2023).
7. HSBA.LHSBC Holdings PLC [Electronic resource]. – Access mode: <https://valueinvesting.io/HSBA.L/valuation/ddm-stable> (date of access: 23.11.2023).
8. JPM Dividend History [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.nasdaq.com/market-activity/stocks/jpm/dividend-history> (date of access: 23.11.2023).
9. JPMorgan Chase & Co [Electronic resource]. – Access mode: <https://valueinvesting.io/JPM/valuation/ddm-stable> (date of access: 23.11.2023).
10. JPMorgan Chase Gross Profit 2010–2023 | JPM [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.macrotrends.net/stocks/charts/JPM/jpmorgan-chase/gross-profit#:~:text=JPMorgan%20Chase%20gross%20profit%20for%20the%20twelve%20months%20ending%20September,a%201.42%25%20increase%20from%202020> (date of access: 23.11.2023).
11. SBER.ME Relative Valuation [Electronic resource]. – Access mode: <https://valueinvesting.io/SBER.ME/valuation/pe-multiples> (date of access: 23.11.2023).

12. SBER.ME Sberbank Rossii PAO [Electronic resource]. – Access mode: <https://value-investing.io/SBER.ME/valuation/wacc> (date of access: 23.11.2023).

13. Sberbank (SBER) multiplier P/E (price/earnings) IFRS (annual data) [Electronic resource]. – Access mode: https://smart-lab.ru/q/SBER/MSFO/p_e/ (date of access: 23.11.2023).

14. Top Russian companies by P/E ratio [Electronic resource]. – Access mode: <https://companiesmarketcap.com/russia/russian-companies-ranked-by-pe-ratio/> (date of access: 23.11.2023).

15. View on BIST index [Electronic resource]. – Access mode: <https://ru.tradingview.com/chart/nTbcQL3T/?symbol=BIST%3AXU100> (date of access: 23.11.2023).

16. Why Does JPMorgan Chase's Stock Seem so Cheap? [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.fool.com/investing/2017/07/07/why-does-jpmorgan-chases-stock-seem-so-cheap.aspx> (date of access: 23.11.2023).

Semina Natalya Sergeevna
student

Nazarova Daria Igorevna
student

Nikulin Leonid Romanovich
student

Scientific adviser

J.S. Tsertseil

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor

Graduate School of Finance

Plekhanov Russian University of Economics
Moscow

OPERATIONAL EFFICIENCY OF THE COMPANY IN ACHIEVING STRATEGIC DEVELOPMENT

Abstract: *businesses need to rely on strategic financial planning when taking decisions on managing operational activity to navigate through turbulent times, as a well-planned budget, can provide the company with ability to allocate resources effectively, prioritize initiatives, and develop long-term strategic plans. In this article methods of strategic financial planning in operational activity are applied for the FESCO group, in order to identify internal and external factors affecting its financial performance, make predictions on further development of the company and propose the main ways to improve it.*

Keywords: *financial planning, operational activity, company analysis, financial coefficients.*

Семина Наталья Сергеевна
студентка

Назарова Дарья Игоревна
студентка

Никулин Леонид Романович
студент

Научный руководитель

Церцейл Юлия Сергеевна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Москва

DOI 10.31483/r-109381

ОПЕРАЦИОННАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ КОМПАНИИ В ДОСТИЖЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: предприятия должны полагаться на стратегическое финансовое планирование при принятии решений по управлению операционной деятельностью в условиях нестабильной рыночной ситуации, так как грамотно составленный план обеспечивает компании возможности эффективного распределения ресурсов, корректной расстановки приоритетов и достижения целей в долгосрочной перспективе. В статье применяются методы стратегического финансового планирования в операционной деятельности группы FESCO с целью выявления влияющих на ее финансовую производительность факторов, предсказания дальнейшего развития компании и предложения основных путей ее улучшения.

Ключевые слова: финансовое планирование, операционная деятельность, анализ компании, финансовые коэффициенты.

1. Company overview/

FESCO group is one of the largest private transport and logistics Russian companies. Demand for the company's services significantly depends on macroeconomic parameters, such as the balance of export and import, currency exchange rates. The increase in the exchange rate causes a decrease in the structure of import shipments, and the decrease leads to a negative dynamics of export.

The company's operating activities are carried out by five divisions, a brief description of which is presented in the table 1

Table 1

Structure of the operating activity of the FESCO group

Division name	Brief description
Marine Division	Carrying out maritime transportation, operational management of seagoing vessels, provision of maritime mediation services
Liner and Logistics Division	Linear transportation and freight forwarding services for both containerized and bulk cargoes
Rail Division	Transportation of container and bulk cargoes using own or leased locomotives
Port Division	Carrying out loading and unloading operations, container storage and rental services
Fuel Division	Sales of petroleum products

(compiled by the author based on data from [1])

The activities of the lines are closely integrated, which allows the FESCO group to provide intermodal transportation services – i.e. using two or more types of different vehicles during transportation.

The financial results of the FESCO group as for December 2021, broken down by divisions, are shown in Figure 1. The largest division in terms of cash flows is the liner and logistics division, which accounted for 54% of revenue generated by these types of activity. It integrates the activity of other divisions, including transshipment in ports and railway transportation.

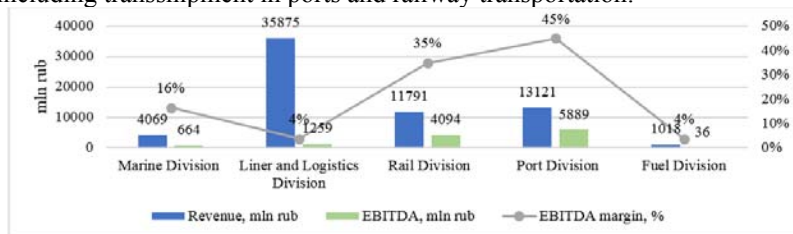


Fig. 1. FESCO key financial indicators for 2021, million rub and % (compiled by the author based on data from [1, 5–9])

The rail division together with the port division, represented by the Vladivostok Commercial Sea Port, are the most significant in terms of EBITDA: together, they accounted for 84% of the company's EBITDA for the period.

From Figure 2. it is clearly seen that after the breakthrough in 2017, during the next four years the company's profit generated from operating activity (gross profit minus operating expenses) was maintained at the same level, with an insignificant decline.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

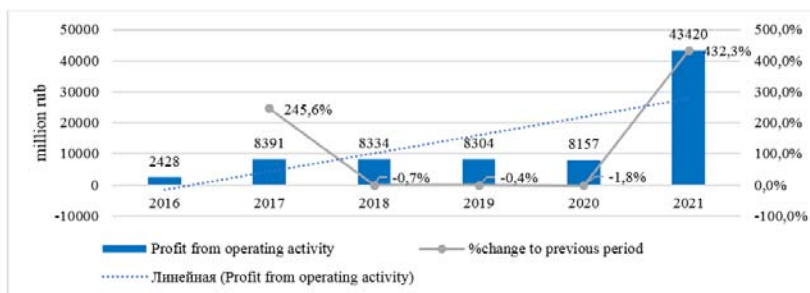


Fig. 2. FESCO group profit from operating activity and percentage change in 2017–2021, million rub and %
(compiled by the author based on data from [1, 5–9])

In 2022, however, FESCO has increased the indicator by four times. The COVID-19 pandemic increasing the demand for logistics and transportation services is the most massive influencing reasons. Another contributing factor is FESCO's expanding its product range and entering new markets, which helped increase its revenue streams.

Analysis of profit from operating activity broken by the division (Table 2) provides strong evidence on significant changes in the organization of operational process. Whereas, in the period between 2017 and 2019, FESCO directed its primary focus towards marine and railway transportation. However, in 2021, the group has shifted its attention to international complex transportations, which necessitate the involvement of all the company's assets [2]. Consequently, the linear division that unifies all others has emerged as the most profitable approach for FESCO. An evidence for this fact is provided in Figure 3: the amount of intermodal transportations has almost doubled by 2021 compared to 2017.

Table 2
Structure of the operating profit of the FESCO group in 2017–2021

	2017	2018	2019	2020	2021
Marine Division	10,2%	2,2%	1,3%	3,6%	3,0%
Liner and Logistics Division	8,2%	13,3%	21,7%	28,6%	72,3%
Rail Division	35,8%	29,3%	16,2%	2,6%	1,5%
Port Division	45,5%	54,9%	60,6%	65,1%	23,1%
Fuel Division	0,3%	0,4%	0,3%	0,1%	0,2%

(compiled by the author based on data from [1, 5–9])

Now let's consider the operational results of linear and logistic division in more details. The figure 3 reflects the significant increase of the operational profit in 2021 compared to 2020. The following factors influenced the revenue

growth: an increase in volumes of external trade lines; introduction of surcharges, increase of linear tariffs due to a shortage of container equipment in Asia; growth in volumes of intermodal transportation in imports; high market rates in import transportation from Asian countries; expansion of the geography of dry import services: started transportation of imports through new border crossings for FESCO – Altynkol, Dostyk, Zabaikalsk; and an increase in the linear tariffs of cabotage container lines.

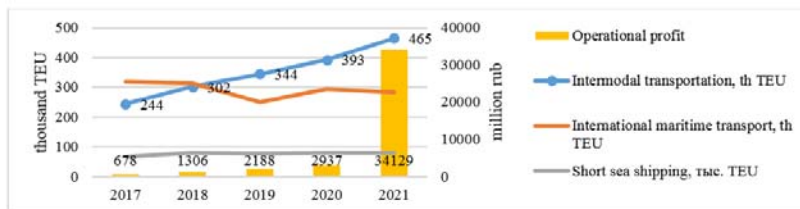


Fig. 3. Operational results on linear and logistics division in 2017–2021, million rub and thousand TEU (compiled by the author based on data from [1, 5–9])

As can be observed from figure 4, the changes in operating expenses are not in linear movement with the operating profits, which indicated that throughout the period efficient cost-reduction measures were taken, thus increasing the operational efficiency and reducing expenses, which resulted in higher profit margins. A quite remarkable example of management assessing unprofitable activities and promptly responding to such drop downs is the following situation: a part of the factors contributing to the profit decline in 2019 compared to 2018 was a decline in the volume of grain transported by the rail division.

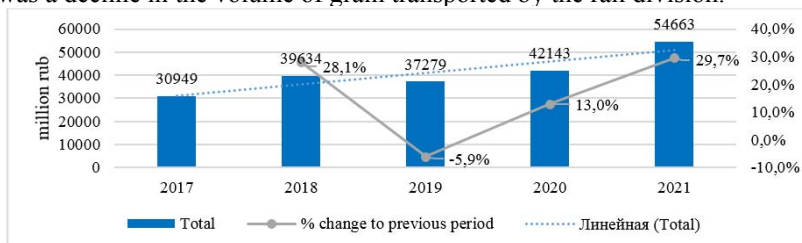


Fig. 4. FESCO group operating expenses and percentage change in 2017–2021, million rub and % (compiled by the author based on data from [1, 5–9])

Responding to the problem, in early 2020 FESCO sold Trans-Grain, the operator of the company’s grain carriers, for a total of 3.8 billion rubles [13]. The company used the funds raised to invest in core assets and reduce its debt burden. Especially noticeable results of cost management techniques can be observed when comparing the average annual growth rate during the period 2017–2021: profit was growing on average five times faster, 102% against 16% respectively.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

The structure of these expenses broken by the expenses item is reflected in table 3. Traditionally, one third of the expenses of FESCO Group is due to railway infrastructure and transportation. This is a result of the company that operating mainly in the Russian Far East region, where the rail network is extensive, yet deficient. Therefore, the company heavily invests in its railway infrastructure to enhance the reliability of its services.

The structure of these expenses in general remains stable throughout the last five analyzed periods. The item most stable is the one taking the major part, described above. The remarkable changes as for bunkering are due to the little value of the item, so it's not of a particular interest. Thus, the item experiencing the most change is lease: on average, the company's expenses on leasing fleet, railway sidings, rolling stock, materials handling equipment, berths and containers was increasing by 21,61% annually.

Table 3
Structure of the operating expenses of the FESCO group in 2017–2021, %

	2017	2018	2019	2020	2021	average change, y/y
Railway infrastructure tariff and transportation services	76,53%	75,99%	71,98%	76,79%	74,19%	-0,67%
Bunkering	0,29%	0,09%	0,17%	0,05%	0,27%	104,06%
Payroll expenses	10,35%	9,47%	12,88%	12,02%	11,46%	4,05%
Voyage and vessel running cost	3,31%	2,75%	3,17%	1,93%	2,30%	-5,32%
Lease	4,11%	5,14%	4,66%	3,51%	6,86%	21,61%
Stevedoring services	4,76%	6,08%	6,95%	5,51%	4,77%	1,99%
Non-profit based taxes	0,66%	0,49%	0,20%	0,20%	0,15%	-27,31%

(compiled by the author based on data from [1, 5–9]).

2. Analysis of the coefficients characterizing operational efficiency and overall financial performance of the company

Next will move onto analyzing the company using ratios. The calculations of the financial stability and operational efficiency ratios are presented in Table 4 and Figure 5. Firstly, we will consider debt and debt-service coverage ratios, showing the extent to which the company uses debt to finance its assets and the extent to which a company generates enough cash to cover its debt payments, respectively.

Table 4

Coefficients characterizing financial stability and operational efficiency
of FESCO group in 2017–2021

		Debt ratio	Debt-Service Coverage Ratio	Operating profit margin	Return on sales gross profit	Accounts receivable turnover
2017		0,949	0,347	0,192	0,293	10,954
2018	ratio	0,948	0,55	0,146	0,305	0,804
	% change to previous period	-0,15%	58,70%	-23,76%	4,12%	-92,66%
2019	ratio	0,91	0,34	0,147	0,342	0,788
	% change to previous period	-4,03%	-38,15%	0,20%	12,35%	-2,01%
2020	ratio	0,911	0,381	0,131	0,322	0,709
	% change to previous period	0,17%	138,14%	-10,45%	-5,87%	-9,98%
2021	ratio	0,547	1,499	0,382	0,519	3,923
	% change to previous period	-40,01%	292,88%	191,03%	61,21%	453,27%
average % change		-11,01%	112,89%	39,25%	17,95%	87,15%
% change 2021 to 2017		-42,42%	332,36%	99,08%	77,51%	-64,19%

(compiled by the author based on data from [1, 5–9]).

The analysis debt ratio suggests that the company had a high level of borrowing in the earlier years, with the ratio standing at 0.949 in 2017, and a marginally lower but almost similar ratio of 0.948 in 2018. The trend started to decline in 2019, with a moderate decrease to 0.91 and a slight increase to 0.911 in 2020. However, the most significant decline was noticed in 2021, with the debt ratio dropping to 0.547, the lowest level in five years.

FESCO Group's debt-service coverage ratio in 2017 was very low, standing at 0.347, which increased significantly to 0.55 in 2018. The ratio has been fluctuating since then, with a declining trend in 2019 of 0.34 and a slight increase to 0.381 in 2020. The most significant shift in the ratio was noticed in 2021, with a significant increase to 1.499, indicating that the company's cash flows have significantly improved, with the potential to repay its debts more efficiently.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

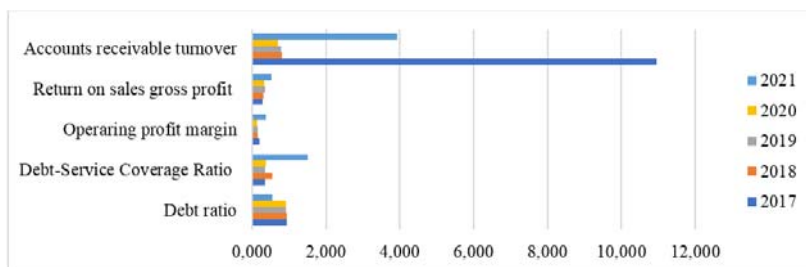


Fig. 5. Coefficients characterizing financial stability of FESCO group in 2017–2021 (compiled by the author based on data from [1, 5–9])

Data from Table 5 represents the calculations of the degree of influence each resulting factor had on the final value of the ratio. The increase in both debt ratio and debt service coverage ratio could be attributed to the efficient management of resources within the organization. It can be seen that the positive dynamics in these two ratios are not primarily due to the decrease in borrowed funds, but rather to the build-up of assets and operating income maximization.

Table 5

Factors influence on final value of the financial stability coefficients of FESCO group in 2017–2021

	2018	2019	2020	2021	average y/y
Debt ratio					
Change in long-term liability influence on debt ratio, %	-2,9%	-3,2%	-10,6%	31,2%	3,6%
Change in total asset influence on debt ratio, %	2,8%	-0,8%	12,1%	-54,3%	-10,0%
Debt-Service Coverage Ratio					
Change in net operating income on Debt-Service Coverage Ratio, %	-136,2%	-432,9%	305,6%	1051,5%	197,0%
Change in short-term liability on Debt-Service Coverage Ratio, %	171,6%	-120,0%	-10,2%	-77,9%	-9,1%

(compiled by the author based on data from [1, 5–9]).

Next, let us analyze the operation efficiency ratios. As can be observed from table 4 and figure 5, operating profit margin denotes the efficiency of a company's operating activities by measuring the percentage of sales revenue that remains after deducting operating expenses. From 2017 to 2021, FESCO Group's operating profit margin varied significantly. It was at its peak in 2017 at 0.192 but dropped to 0.146 in 2018 and remained the same in 2019. In 2020, the

operating profit margin further reduced to 0.131, demonstrating the company's inefficient cost management. However, in 2021, the company's operating profit margin experienced a significant increase, rising to 0.382 (table 4). This increase was likely due to the company's cost reductions, improved efficiency, and increased sales revenue.

On the other hand, the return on sales gross profit measures a company's profitability by comparing its gross profits to its sales revenue. From 2017 to 2021, FESCO Group's gross profit margin increased consistently. In 2017, the return on sales gross profit was 0.293, which increased to 0.305 in 2018, further improved to 0.342 in 2019, and decreased slightly to 0.322 in 2020. In 2021, the company's return on sales gross profit reached an all-time high of 0.519. This reflects the company's improving cost management and pricing strategies.

Broken down according to divisions (figure 6), Port division is the most profitable division of FESCO Group. It has maintained a highly profitable status throughout the period of 2017–2021 with a margin of more than 0.4. In contrast, the Rail division has experienced a downward trend with an average annual decrease of 40% during 2018–2020. Despite its increase in 2021, the value remained lower than its 2017 level by 63%.

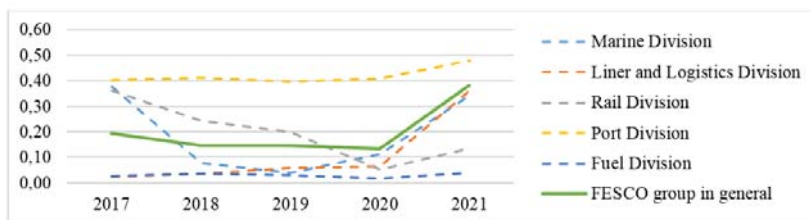


Fig. 6. Operating profit margin of FESCO group broken by divisions in 2017–2021 (compiled by the author based on data from [1, 5–9])

Lastly, the Linear division has maintained low levels in the period 2017–2020 and has significantly grown to 0.36 in 2021, determining the overall company performance in this year.

In comparison with the median industry (figure 7, table 6) in terms of operating profit margin FESCO was performing slightly better: despite the difference has decreased, the company retained 10% advantage in 2020–2021. This indicates FESCO's management has been effective in managing operating expenses and increasing revenue to generate higher profits. While FESCO's return on sales gross margin remained above the industry median for all three years, the gap between the company and the industry median decreased in 2020 and 2021, which indicates that the company must work harder to maintain its advantage in the industry.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Table 6
Operating efficiency ratios of FESCO and industry median in 2017–2021

	2020	2021	1h2022
Operating profit margin			
HMM Co Ltd (South Korea)	-0,041	0,182	0,535
Hapag Lloyd AG (Germany)	0,061	0,101	0,420
Korea Line Corp (South Korea)	0,130	0,161	0,219
Qatar Navigation QPSC (Qatar)	12,616	-0,204	0,091
AP Moeller – Maersk A/S (Denmark)	0,044	0,104	0,315
<i>FESCO group</i>	<i>0,147</i>	<i>0,131</i>	<i>0,382</i>
<i>median</i>	<i>0,096</i>	<i>0,117</i>	<i>0,348</i>
Return on sales gross profit			
HMM Co Ltd (South Korea)	0,820	0,421	0,313
Hapag Lloyd AG (Germany)	0,558	0,395	0,354
Korea Line Corp (South Korea)	0,768	0,667	0,769
Qatar Navigation QPSC (Qatar)	0,141	0,157	0,194
AP Moeller – Maersk A/S (Denmark)	0,468	0,384	0,399
<i>FESCO group</i>	<i>0,911</i>	<i>0,547</i>	<i>0,465</i>
<i>median</i>	<i>0,663</i>	<i>0,408</i>	<i>0,377</i>

(compiled by the author based on data from [1, 5–9]).

The accounts receivable turnover ratio measures how efficiently a company collects money from its customers. The analysis of FESCO Group's accounts receivable turnover (table 4, figure 5) shows a declining trend from 2017 to 2020. In 2017, the company had an accounts receivable turnover of 10.954, which was a relatively high ratio, meaning the company was efficiently recovering its outstanding debts from customers. However, this ratio declined sharply in 2018 and 2019, with figures of 0.804 and 0.788, respectively. This decline could suggest that FESCO faced challenges in collecting its receivables. This may be a worrying trend. However, the accounts receivable turnover in 2021 improved significantly to 3.923, which signifies that FESCO improved its collection efficiency. This improvement could translate to an increase in cash flow for the business.

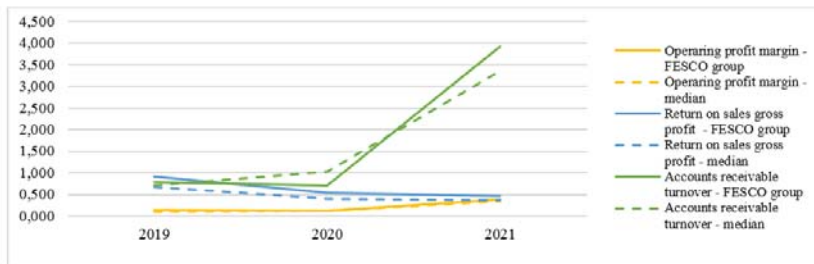


Fig. 7. Operating efficiency ratios of FESCO and industry median in 2017–2021 (compiled by the author based on data from [1, 5–9])

Overall, the financial ratios of FESCO Group from 2017 to 2021 showed mixed results, with some ratios indicating improvement and others showing a decline. However, overall, the ratios indicate that the company has been able to reduce its debt level, generate enough cash flow to cover its debt obligations, and improve its profitability and operational efficiency. Therefore, FESCO Group is in a relatively good financial operational health.

3. Identification of factors influencing the profit from operating activities.

A correlation matrix is a statistical tool that quantifies the degree of linear relationship between variables, providing valuable insights into how different factors within a company analysis interact and influencing more informed decision-making [10, p. 31]. The correlation heatmap analyzing the internal factors influence on operational profit of the company is presented in figure 8. For the purposes the Seaborn module of Python was used. As internal factor the indicators of operational activity are taken. The findings of the correlation matrix suggest that intermodal transportation has the highest correlation with operational profit ($r=0.76$), followed by rail container transportation ($r=0.74$) and transshipment of containers ($r=0.71$). These results provide additional evidence that FESCO's group profit is mostly dependent on intermodal transportation, rail container transportation, and transshipment of containers. Quite an interesting finding is that in recent years, the importance of international activity over the domestic operations is prevailing. In addition, it's exactly intermodal transportation which results in more operational profit generated compared to international shipping ($r=0.76$ against $r=0.067$ respectively).

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

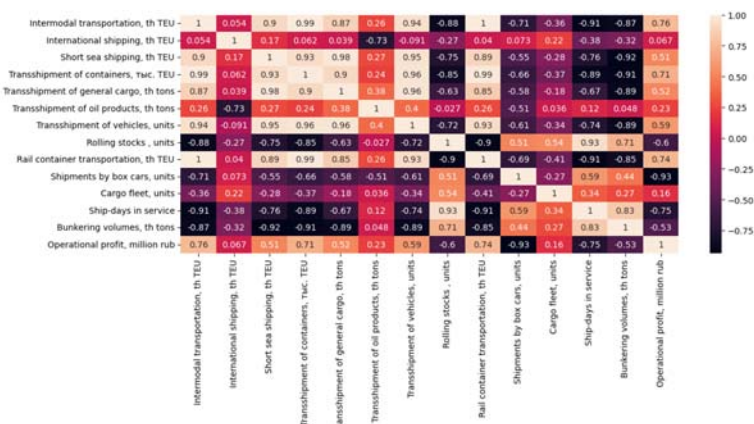


Fig. 8. Correlation heatmap of internal operational activity factors and operational activity of FESCO group (compiled by the author based on data from [1, 5–9])

The findings also reveal that bunkering volumes and rolling sticks have a negative correlation with operational profit ($r=-0.53$ and $r=-0.6$ respectively). This indicates that companies that increase in consumption of fuel or encountering high levels of transportation are the key operational expenses for FESCO group. The increase in ship-days in service also leads to the profit decrease, so the company should seek the ways to keep the optimal levels of the indicator.

The correlation heatmap analyzing the internal factors influence on operational profit of the company is presented in figure 9. The correlation data reveals that FESCO's turnover has a strong positive correlation with China (0.82). This highlights the need for maintainance strong ties with this partner. Similarly, FESCO's GDP and investment in fixed capital in Russia also has a strong correlation (0.83 and 0.84 respectively), which indicates that the company's performance is closely linked to Russia's economic growth. The correlation between the dollar rate to ruble is positive, but not as strong as other factors.

Lastly, the data reveals that FESCO's average WTI price and average Brent price both have negative correlations (-0.15 and -0.2, respectively). This suggests that fluctuations in oil prices do not have a significant impact on the operational profit of the company directly, but there is a connection between these two indicators and dollar rates, GDP and cargo transportation volumes, so this way the fluctuations in oil prices may affect the operational result of FESCO group.



Fig. 9. Correlation heatmap of external operational activity factors and operational activity of FESCO group (compiled by the author based on data from [1, 5–9])

To summarize, the correlation analysis suggests that FESCO's business is heavily dependent on the Russian economy performance as well as on the intermodal international transportations, in particular there is a strong interdependence of operating profit with relationship with China.

4. Forecast of operational profit and analyzing the background of upcoming periods.

The data analysis was performed in the Python programming language using module sklearn. In order to predict the operating profit, several machine learning techniques were applied (Table 7). The models were developed using variables determined in a previous chapter that were found to be significant. The relative performance of the models was evaluated based on the Mean Absolute Error (MAE). MAE measures the absolute difference between the predicted values and actual values. A lower value indicates better accuracy of the model. The results indicated that the linear regression model had the lowest MAE, so it was used for further forecast.

Table 7
MAE and MAPE by machine learning models predicting the profit from operating activity

model	MAE, million rub	MAPE, %
Linear Regression	1948	23,8
Random Forest	2773	33,9
Support Vector Machine	6514	79,5

(compiled by the author based on data from [1, 5–9]).

The basis forecast is displayed in figure 10. The future values for the predictors were calculated as ARMA with parameters (1, 3). The forecast values for the upcoming years suggest that the company's profit from operating activity would continue to increase, even though no sharp increases are expected by

the model. This consistent growth in profits signals that the FESCO Group's business model is a well-balanced one.

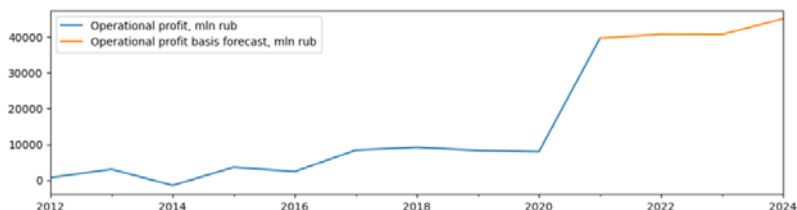


Fig. 10. Basis forecast of operational profit of FESCO group in 2022–2024, million rubles (compiled by the author based on data from [1, 5–9])

Nevertheless, the company is currently in a favorable position for more significant growth opportunities. One of the key drivers of FESCO's development in the coming years will be the reorientation from the West to the East, which began as a result of the sanctions: Global Ports reported a 9% y/y increase in container turnover in the Far East in the first half of 2022, all other destinations showing a decline. This direction in general seems to be promising: Asian region has doubled its GDP in the last 10 years. By 2030, it is projected to grow by another 44%.

One of the most significant directions of development of companies' supplies is the Chinese direction. The trade turnover between Russia and China in January-November 2022 increased by almost 30% y/y. Imports are recovering after a fall in March, and exports showed strong growth in the spring, and further stabilized at the achieved level. As previously mentioned, Russian business is facing a shortage of logistics capacity in the Far East, container export tariffs are growing. FESCO is benefiting from the situation massively.

At the same time FESCO has a very strong competitive position in the sector. New Far East ports are highly unlikely not appear in the next few years.

The second direction where freight traffic growth is to be expected is India. Previously, commodity relations between Russia and India were underdeveloped: India mainly built economic relations with Western countries, while Russia directed its exports to Europe. At the moment India has started the active purchase of Russian oil, experts expect the export of other goods to increase in the nearest future as well. The total trade turnover between Russia and India in the first six months of 2022 amounted to \$ 11.5 billion, which is more than twice as much as during the same period of 2021 [11].

One more promising direction is turnover with countries, which are members of economic and other unions together with the Russian Federation, e. g. BRICS countries. Experts predict an increase in cargo flows between Russia and North Africa, South America and, above all, Brazil [3, p. 1].

Another direction for increasing cargo traffic is the trading countries, which produce little themselves, but act as subassemblies or traders. These are, for instance, Turkey, the United Arab Emirates (both countries are gradually becoming major hubs for shipments to Russia) and others, such as Uzbekistan [4, p. 71]. In the first 10 months of 2022 the volume of shipments from Turkey

increased by 27%, from Uzbekistan – by 25%. The direction also includes Vietnam, which has a duty-free agreement with the Russian Federation.

In general, if considering the long-term perspective, the freight market, including container transportation, is recovering and shows a positive trend of development, despite the temporary crises.

5. Recommendations on financial strategy of operational activity of the company.

The financial ratios of FESCO Group from 2017 to 2021 showed mixed results, with some ratios indicating improvement and others showing a decline. However, overall, the ratios indicate that the company has been able to reduce its debt level, generate enough cash flow to cover its debt obligations, and improve its operational efficiency, generating more profit from its sales. Some of the points the company should pay the attention to are:

1. Address the declining trend in operating profit margin: The trend of decreasing operating profit margin from 2017 to 2020 is a cause for concern. The company needs to understand the reason for this decline, which could be due to increasing costs, lack of revenue growth, or inefficiencies in operations.

2. Improve return on sales: the indicator has varied over time. With a high return on sales in 2021, the company should work to maintain or improve this figure.

To effectively tackle the aforementioned issues, the company can implement the following strategic steps:

1. Cost reduction: FESCO should identify areas where costs can be reduced without affecting the quality of service provided. One of the approaches may be further development of its own terminal network as it enables the company to control its logistics and minimize expenses related to outsourcing. Moreover, it allows FESCO to streamline its operational activity, ensuring greater efficiency. In order to do so, the company can identify the key locations appearing during the process of intermodal transportation and imply dry container terminals here.

In addition, the company can search for solutions in the following areas: optimize the work of terminal users, reduce the cost of loading and unloading and related work; reduce time losses in various stages of work and increase productivity and growth of the port's throughput capacity.

2. Diversify revenue streams: FESCO can explore additional revenue streams that can supplement their current services. This can involve expanding their product offerings or exploring new markets for their services. In order to mitigate risks associated with potential sanctions implementation, FESCO should be equally considerate with all its trading partners: BRICS members, China, India, Turkey, and South-West countries.

The company should take advantages of upcoming shortages in the country: for example, in the current situation, it is expected that exports of agricultural goods, instead of traditional export flows, i.e. lumber, chemicals and metals, will begin through the Northwest ports. The company owns the Port of Gaidamak, a port in the Far East, and may increase its capacity for the transshipment of grain, generating extra cash flows.

3. FESCO should continue its activity in term of operational efficiency improvement. The average daily productivity in processing the fleet in 2021 was 35 thousand tons compared to 31 thousand tons in 2020. On the railway

direction, the average daily processing of wagons in 2021 amounted to 608 units compared to 575 units in 2020 [1]. There exists the potential for this figure to be further improved.

4. Enhance customer service. In 2021, the company launched the «Port in Your Pocket» web application, which allows FESCO customers to access digital services from their mobile phones, enabling them to close warehouses twice as fast, receive reconciliation statements online, and always have customs requirements status at their fingertips. In 2021, approximately 1,000 contracts were signed via the personal account.

Now, the company may concentrate on providing the best user experience, e.g. convenient system bill payment and complaint registration. Providing timely and accurate information on power outages and estimated restoration times through social media platforms can also improve communication with customers.

5. Invest in technology: FESCO should invest in technological solutions that can help optimize its business processes, reduce costs, and increase efficiency. Such solutions can serve as a way of diversifying the company's operations and creating a competitive advantage over its competitors, as was the case when the company began using technology that allows for temperature tracking throughout the entire supply chain.

Conclusion.

Overall, the analysis of FESCO financial metrics shows that the company's profitability and efficiency have experienced fluctuations and improvements over the years, outperforming the industry median in some areas. Thus, FESCO may need to further analyze its financial performance to identify areas of strength and weakness and implement necessary strategies for improvement. The correlation matrix for FESCO Group provides the evidence on certain factors of external and internal environment playing the key role on financial operational performance, including its intermodal and rail transportations volumes, relationship with China, Russia's GDP, and ongoing investment in fixed capital. The current negative events do not largely affect the FESCO group. Key company's assets are distinct from the center of the conflict and are not connected in any way to the EU or the United States. New sanctions against Russia, on the contrary, will further accelerate the reorientation towards the East. In the near future, the company's profits should remain high, thanks to the growth of freight rates. In the long term, the company is a beneficiary of Russia's expanding trade relations with Asian countries and partner countries, including India, Vietnam, the BRICS countries, Turkey, and Vietnam, as well as the expected growth in supplies from China.

Список литературы

1. Годовой отчет 2021 // Официальный веб-сайт ПАО «Дальневосточное морское пароходство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fesco.ru> (дата обращения: 05.03.2023).

2. ДВМП обновляет исторические максимумы. Стоит ли покупать акции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bcs-express.ru/> (дата обращения: 05.03.2023).

3. Домашенко Д.В. О ситуации в мировой денежно-кредитной политике / Д.В. Домашенко, И.А. Гусева, Д.О. Аникин [и др.] // Анализ трендов денежно-кредитной системы и финансовых рынков. – 2023. – №69. – С. 1.
4. Зянкин Н.А. Prospects for the development of MIR national payment system under international restrictions / Н.А. Зянкин, В.Ю. Козлов, Е.А. Смоленкова [и др.] // Сборник трудов VI Международной научно-практической конференции Экономическое образование: новые возможности. – М., 2023. – С. 67–75. EDN WQAORX
5. Консолидированная промежуточная сокращенная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2017 года // Официальный веб-сайт ПАО «Дальневосточное морское пароходство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fesco.ru> (дата обращения: 13.03.2022).
6. Консолидированная промежуточная сокращенная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2018 года // Официальный веб-сайт ПАО «Дальневосточное морское пароходство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fesco.ru> (дата обращения: 13.03.2022).
7. Консолидированная промежуточная сокращенная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2019 года // Официальный вебсайт ПАО «Дальневосточное морское пароходство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fesco.ru> (дата обращения: 13.03.2022).
8. Консолидированная промежуточная сокращенная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2020 года // Официальный вебсайт ПАО «Дальневосточное морское пароходство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fesco.ru> (дата обращения: 13.03.2022).
9. Консолидированная промежуточная сокращенная финансовая отчетность за год, закончившийся 31 декабря 2021 года // Официальный вебсайт ПАО «Дальневосточное морское пароходство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fesco.ru> (дата обращения: 13.03.2022).
10. Моисеев Н.А. Преимущества и ограничения количественного подхода в менеджменте / Н.А. Моисеев, Н.С. Трындына // Наука и практика Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2020. – №2 (38). – С. 28–36. EDN WGBNCA
11. О внешней торговле в январе 2022 года // Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 05.03.2022)
12. О Группе // Официальный веб-сайт ПАО «Дальневосточное морское пароходство» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fesco.ru> (дата обращения: 05.03.2023).
13. FESCO продала зернового оператора и вагоны за 3,8 млрд руб. // РБК Новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/> (дата обращения: 05.03.2023).

Smolenkova Ekaterina Alexandrovna
student

Scientific adviser

J.S. Tsertseil

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor

Graduate School of Finance

Plekhanov Russian University of Economics

Moscow

ASSESSMENT OF THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY OF PJSC LUKOIL

Abstract: *the article describes bankruptcy issues and information on conducting an assessment of the probability of assessing the bankruptcy of companies. Based on the data from the accounting statements of the oil and gas company PJSC Lukoil, the probability of bankruptcy of the company was assessed using four bankruptcy forecasting models. The article presents the conclusions of the analysis, evaluates the success of the introduction of the financial policy of the company.*

Keywords: *bankruptcy assessment, bankruptcy, Lukoil, five-factor model, financial policy, bankruptcy forecasting models, Chesser's model, Altman's model, Belikov-Davydova's model, Zaitseva's model.*

Смоленкова Екатерина Александровна
студентка

Научный руководитель

Церцейл Юлия Сергеевна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

DOI 10.31483/r-109510

ОЦЕНКА ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПАО «ЛУКОЙЛ»

Аннотация: *в статье описаны вопросы банкротства и информация по проведению оценки вероятности оценки банкротства компаний. На основе данных из бухгалтерской отчетности нефтегазовой компании ПАО Лукойл проведена оценка вероятности банкротства компании с применением четырех моделей прогнозирования банкротства. В статье представлены выводы по проведенному анализу, оценена успешность введения финансовой политики компании.*

Ключевые слова: *оценка банкротства, банкротство, Лукойл, пятифакторная модель, финансовая политика, модели прогнозирования*

банкротства, модель Чессера, модель Альтмана, модель Беликова-Давыдовой, модель Зайцевой.

PJSC Lukoil is one of the leading producers of petroleum products in Russia, actively engaged in the extraction, production and sale of oil, gas and related products. In recent years, the company has been actively strengthening its positions in both domestic and foreign energy markets. The company is working to improve its mining technologies and address environmental issues.

Despite volatile market conditions, Lukoil maintains large volumes and high levels of oil production and exports. Project development continues both in Russia and abroad, albeit in a limited format.

The efficiency of PJSC Lukoil's operations has been affected by various macroeconomic and microeconomic reasons, in particular, the epidemiological situation in 2020 and political sanctions in 2022.

Taking into account the above factors, the relevance of conducting an assessment of the probability of bankruptcy of the enterprise becomes relevant. To illustrate the financial stability of PJSC Lukoil, the probability of bankruptcy of the company is conducted using four forecasting models to maximize the accuracy of the study. Also, this analysis will help to understand how successfully the company has coped with the difficulties encountered in various periods of its operations in recent years, as well as to assess its current financial stability.

Estimation of bankruptcy probability using Chesser's model [2].

This model was elaborated by British scientist D. Chesser in 1974. It was originally created to assess the creditworthiness of borrowers in banks. Since its main purpose is to assess the risks of financial instability, when analyzing companies for the probability of bankruptcy, it takes into account many metrics such as liquidity, financial stability and others. Its main feature and advantage is the efficiency of assessment and ease of calculation.

Table 1

Calculation of bankruptcy probability by Chesser model [7]

Coefficient	2022	2021	2020	Formula
X ₁	0,1398	0,0916	0,0715	(Cash + Investments)/ Total assets
X ₂	9,0015	12,4070	2,6109	Revenue/(Cash + Investments)
X ₃	0,0002	-0,0653	-0,1616	(Current assets – Current liabilities)/ Total assets
X ₄	0,4461	0,5123	0,5532	(Long-term liabilities + Short-term liabilities)/ Total assets
X ₅	1,0000	1,0000	1,0000	Total equity/(Total assets – Long-term liabilities – Short-term liabilities)
X ₆	0,0002	-0,0574	-0,8652	(Current assets – Current liabilities)/Revenue
Z	-0,8452	0,1576	1,1141	$Z = -2,0434 - 5,24 * X_1 + 0,0053 * X_2 - 6,6507 * X_3 + 4,4009 * X_4 - 0,0791 * X_5 - 0,102 * X_6$
P	0,3004	0,5393	0,7529	$P = 1 / (1 + e^{-Z})$

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

By utilizing the Chesser's model, one can assess the company's financial status based on the likelihood of bankruptcy. Table 2 contains the relevant benchmarks.

Table 2

Reference values for estimation of indicators based on Chesser's model calculations

Probability of bankruptcy	Company's financial position
$0,8 < P < 1$	Critical financial position of the company
$0,6 < P < 0,8$	Company at risk of bankruptcy
$0,4 < P < 0,6$	Satisfactory financial condition of the company
$0,2 < P < 0,4$	The company's financial condition is good
$0 < P < 0,4$	The company's financial condition is excellent

Thus, the company's position is improving year by year. There is an increase in the amount of P, which indicates the strengthening of the financial position. In 2020 the paying capacity of the company was near bankruptcy, but the P_{2022} shows that the financial position of PJSC Lukoil is rather good.

Estimation of bankruptcy probability using of Altman's five-factor model [3].

The model was developed by American economist E. Altman in 1968. This model is widely used to assess the probability of bankruptcy of companies, as the author proposed different versions of the formula for organizations from different industries, taking into account their characteristics. Altman's model takes into account five key financial indicators of the company.

Table 3

Calculation of bankruptcy probability by Altman's five-factor model [7]

Coefficient	2022	2021	2020	Formula
X ₁	0,0002	-0,0653	-0,1616	(Current assets-Current liabilities)/ Total assets
X ₂	0,3459	0,3025	0,1143	Net income/Total assets
X ₃	0,3874	0,3227	0,1125	Profit before tax/ Total assets
X ₄	0,00000000399	0,00000000609	0,00000000542	Shares' market value/(Long-term liabilities + Short-term liabilities)
X ₅	1,2582	1,1371	0,1868	Revenue/ Total assets
Z	3,0211	2,5474	0,5243	$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + X_5$

To evaluate the results of the calculations, we present the reference values in Table 4.

Table 4

Reference values for estimation of indicators based on Altman's five-factor model calculations

Z value	Company's financial position
$Z > 2,9$	Financial sustainability zone (green zone)
$1,8 < Z < 2,9$	Uncertainty zone (gray zone)
$Z < 1,8$	Financial risk zone (red zone)

Basing on the calculations outlined in Table 3, the same pattern can be noted in the Altman five-factor model calculations as in the Chesser model: the financial position of PJSC Lukoil in 2020 was in the zone of financial risks, while in 2022 financial stability took hold, demonstrating a positive trend.

Estimation of bankruptcy probability using Belikov-Davydova model [4].

This model was proposed by A. Y. Belikov in 1998, I was one of the first domestic models. The uniqueness of this model is that it takes into account socio-political, financial and economic factors. This makes the model universal.

Table 5

Calculation of coefficients by Belikov-Davydova model [7]

Coefficient	2022	2021	2020	Formula
K_1	0,0002	-0,0653	-0,1616	(Current assets – Current liabilities)/ Total assets
K_2	0,6245	0,6204	0,2558	Net income/Equity and reserves
K_3	1,2582	1,1371	0,1868	Revenue/Total assets
K_4	-0,4426	-0,4113	-12,4261	Net income/Cost of sales
Z	0,4153	-0,1243	-8,9166	$Z = 8,38 * K_1 + K_2 + 0,054 * K_3 + 0,63 * K_4$

To estimate the results of the calculations, the reference values are presented in Table 6.

Table 6

Reference values for estimation of indicators based on Belikov-Davydova model calculations

Z value	Enterprise bankruptcy risk
$Z < 0$	maximum (90–100%)
$0 < Z < 0,18$	high (60–80%);
$0,18 < Z < 0,32$	medium (35–50%)
$0,32 < Z < 0,42$	low (15–20%)
$Z > 0,42$	minimal (up to 10%)

The analysis of the Z-value makes it clear that in 2020 the company was in a very difficult condition and was in the zone of maximum risk. However, its situation improved significantly in 2022, because then the probability of bankruptcy risk became low, almost minimal.

Estimation of bankruptcy probability using of Zaitseva's model [5]

This model of bankruptcy forecasting was proposed by professor O.P. Zaitseva in 1998. It is based on factor analysis and static methods. It takes into account the risks and factors affecting the financial condition of the company.

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Table 7

Calculation of coefficients by Zaitseva's model [7]

Coefficient	2022	2021	2020	Formula
K ₁	0,6994	0,6618	0,2519	Profit before taxation/Equity and reserves
K ₂	0,6296	0,7054	0,4307	Accounts payable/Accounts receivable
K ₃	2,9569	11,6207	38,6562	(Accounts payable + Borrowings)/Cash
K ₄	0,3079	0,2838	0,6025	Profit before tax/Revenue
K ₅	0,8055	1,0505	1,2382	(Non-current liabilities + Current liabilities)/Capital and reserves
K ₆	0,7948	0,8795	5,3540	Total assets/Revenue
K _{fact}	1,0662	2,8241	8,6471	$K_{fact} = 0,25 * K_1 + 0,1 * K_2 + 0,2 * K_3 + 0,25 * K_4 + 0,1 * K_5 + 0,1 * K_6$
K _{standard}	1,6579	2,1054		$K_{standard} = 1,57 + 0,1 * K_6$ of last year

Concluding from the calculations presented in Table 7, it can be seen that $K_{fact\ 2022} < K_{standard\ 2022}$, which indicates a low probability of bankruptcy of the enterprise. In 2021 $K_{fact\ 2021} < K_{standard\ 2021}$, which indicates a high probability of bankruptcy.

Taking into account the results of the above analysis, we can conclude that PJSC Lukoil experienced acute financial difficulties in 2020. However, the positive dynamics of indicators is clearly visible, and the risk of the probability of bankruptcy of the company has significantly reduced over the selected period of time. The company maintains a stable position in the oil and gas industry, constantly increasing the scale and volume of production. By applying an effective management strategy, PJSC Lukoil is on the way to achieving its goals.

To conduct an additional analysis of the strength of the company's financial position, let's analyze the financial and economic characteristics of PJSC Lukoil for the period 2020–2022 years.

Table 8

Financial results of PJSC Lukoil for 2019–2022 years [7]

Indicator	Value, thousand rubles			Dynamics 2020/2022		Dynamics 2021/2022	
	2022	2021	2020	th. rub.	± %	th. Rub.	± %
Revenue	2 874 037 264	2 389 317 290	322 811 966	2 551 225 298	88,77%	484 719 974	16,87%
Profit from sales	936 067 229	708 678 659	275 872 981	660 194 248	70,53%	227 388 570	24,29%
Profit before taxation	884 893 070	678 184 595	251 481 889	633 411 181	71,58%	206 708 475	23,36%
Interest payable	15 378 428	41 907 753	10 088 913	5 289 515	34,40%	-26 529 325	- 172,51%
Net profit	790 120 077	635 708 387	197 559 111	592 560 966	75,00%	154 411 690	19,54%

The company has very good indicators. Of course, this was influenced by the economic situation in the world due to the epidemiological situation.

The value of the revenue of PJSC Lukoil for 2022 amounted to 2,874,037,264 thousand rubles, which is lower by 2,551,225,298 thousand rubles (88%) of the 2020 revenue indicator, which is a positive trend. Revenue growth compared to 2021 was 16.87%.

The value of profit from sales was very low in 2020. For the period from 2020 to 2022, it increased by 70.53%, which is 660,194,248 thousand rubles. The growth from 2021 to 2022 amounted to 24.29% or 227,388,570 thousand rubles.

The net profit is also growing from year to year. Since 2020, it has grown by 592,560,966 thousand RUB, and from 2021 to 2022 by 154,411,690 thousand rubles, which is a good trend.

Then, the company's liquidity indicators is analyzed in Table 9.

Table 9

Liquidity indicators of PJSC Lukoil for 2019–2022 years [7]

Liquidity indicator	The value of the indicator			Dynamics		Calculation
	2022	2021	2020	2020 /2022	2021 /2022	
Current ratio	1,013	0,848	0,554	0,448	0,154	Current liquidity ratio = Current assets/Short-term liabilities
Quick Ratio	0,342	0,215	0,2	0,142	0,127	Quick Liquidity ratio = (Current Assets-Inventories)/Short-term liabilities
Cash ratio	0,338	0,086	0,025	0,312	0,252	Absolute liquidity ratio = (Cash + Short-term financial investments) /Short-term liabilities

Анализ и прогнозирование основных тенденций современной экономики на макро-, мезо- и микроуровне

Throughout the period under review, the current liquidity ratio is below the regulatory value. By the end of the period under review, it is still below the standard value, and is 1.003, but there is a positive trend. It grew by 0.154 compared to the previous year.

The rapid liquidity ratio is also not in the regulatory values, but positive dynamics can be traced. In 2022, the indicator is 0.342, which is 0.142 more than in 2022, and 0.127 more than in 2021.

But the absolute liquidity ratio is within the norm. Its positive dynamics are visible. It has grown by 0.312 since 2020, and by 0.252 since 2021.

The analysis of the profitability indicators presented in the Table 10 below.

Table 10
Profitability indicators of PJSC Lukoil for 2020–2022 years [7]

Financial indicator	Indicator values			Dynamics	
	2022	2021	2020	2020/2022	2021/2022
EBIT (thousand rubles)	998 260 000	720 092 348	241 022 238	757 237 762	278 167 652
Return on sales (ROS), %	32,60	29,70	85,50	-53	2,90
Return on equity (ROE), %	74,77	71,00	23,00	52	3,77
Return on assets (ROA), %	39,27	33,32	0,34	39	5,95

The profitability indicators presented in Table 10 have positive values. This is due to the profitable activity of the company. The return on sales in 2022 was 32.6%, which is 2.9% more compared to the previous year

The EBIT indicator also has a positive trend. In the period from 2020 to 2022, it increased from the value of 241,022,238 thousand rubles to 998,260,000 thousand rubles, that is, by 757,237,762 thousand rubles.

Growth is also observed in the indicators of ROE and ROA, which increased by 3.77% and 5.95%, respectively, over the selected period.

Thus, the company's financial indicators have positive dynamics, which is a good factor.

By evaluating the probability of facing financial challenges, it becomes evident that PJSC 'LUKOIL' needs to prioritize the use of advanced technologies in advertising and refreshing production, and implementing economically efficient innovations. Additionally, the company is obligated to expand its operations into new markets, develop fuel stations, and address capacity overload issues. Considering these aspects, PJSC Lukoil has the potential to become one of the most stable companies in the oil and gas sector, ensuring consistent business growth and transforming into a leading global energy organization, providing hydrocarbon supplies to the global market.

Список литературы

1. Federal Law «On Insolvency (Bankruptcy)», №127-FZ, Article 130.

2. Yatsenko A.A. Methods for predicting bankruptcy of an enterprise // SCIFF. Questions of students science. – 2020. – №11 (51). – С. 413–420. EDN TWIWDN
3. Каледин С.В. Изменение методологии оценки вероятности банкротства российских компаний в условиях экономических санкций / С.В. Каледин // Glasstree Academic Publishing. – 2018. DOI 10.20850/9781534203778. EDN DHHZHE
4. Mokhov V.G., Chebotareva G.S. Assessment the bankruptcy of sectorial companies: the practice of foreign and Russian models // Journal of computational and engineering mathematics. – 2021. – №3. – С. 3–10.
5. Галицкая Ю.Н. Прогнозирование риска банкротства предприятия при помощи отечественных моделей с целью сохранения платежеспособности / Ю.Н. Галицкая, О.О. Терещенко // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019
6. Матросова С.В. Практика применения зарубежных методик оценки вероятности банкротства на российских предприятиях / С.В. Матросова, Н.В. Рейхерт // Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции. – В 26 ч. Ч. 23. – 2022. – С. 102–108.
7. PJSC Lukoil Oil Company: accounting statements and financial analysis [Electronic resource]. – Access mode: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7708004767_pao-neftyanaya-kompaniya-lukoil (дата обращения: 18.12.2023).

МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Бородинова Надежда Александровна
студентка

Научный руководитель

Коликова Екатерина Михайловна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

РАЗВИТИЕ РЫНКА КРЕДИТНЫХ, БАНКОВСКИХ КАРТ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация: банковский сектор Российской Федерации является одной из ключевых отраслей экономики страны. Для эффективной работы этой отрасли необходимо проанализировать основные проблемы, с которыми сталкивается банковский сектор. В этой связи в статье рассматриваются пути решения и развития рынка банковских карт на российской территории.

Ключевые слова: кредитная карта, банковский сектор, Центральный банк, проблемы, процентная ставка, конкуренция.

Рынок банковских карт, который возник относительно недавно, на волне «зарплатных проектов», сегодня характеризуется увеличением темпов роста. По данным Центрального Банка России, по итогам первого квартала 2023 года общее количество выпущенных пластиковых карт превысило 400 млн это на 54 млн больше в этот же период прошлого года. Но стоит заметить, что по 39% из них не было совершено ни одной платежной операции [1]

Можно констатировать, что сейчас происходит изменение банковского рынка в пользу потребительских кредитов. Это явление произошло из-за дифференциации потребностей клиентов. Люди хотят использовать на максимум кредитную карту, поэтому и тратя средства на покупку личного транспорта, жилья, мебели, еды и другие нужды. Есть научное предположение, что россияне совершают на 30% больше покупок по кредитным картам нежели по дебетовым.

Одним из приоритетных направлений развития банковской розницы в период финансово-экономического кризиса является развитие рынка кредитных карт. Заметный для жителей страны дефицит денежных средств повлиял на выдачу кредитных карт, поэтому банки увеличили требования к заемщикам [3]

Стоит подчеркнуть, что иногда на банковском рынке происходит ситуация, когда кредит недоступен клиенту, в таком случае заемщику необходимо искать другие финансовые возможности. В настоящее время, сложная экономическая ситуация, предлагает такую возможность именно кредитная карта. Быстрые темпы развития и распространения на

банковской арене данного продукта позволят в ближайшее время стать ему, одним из лидирующих направлений.

Преимущества кредитных карт представлены на рисунке 1.

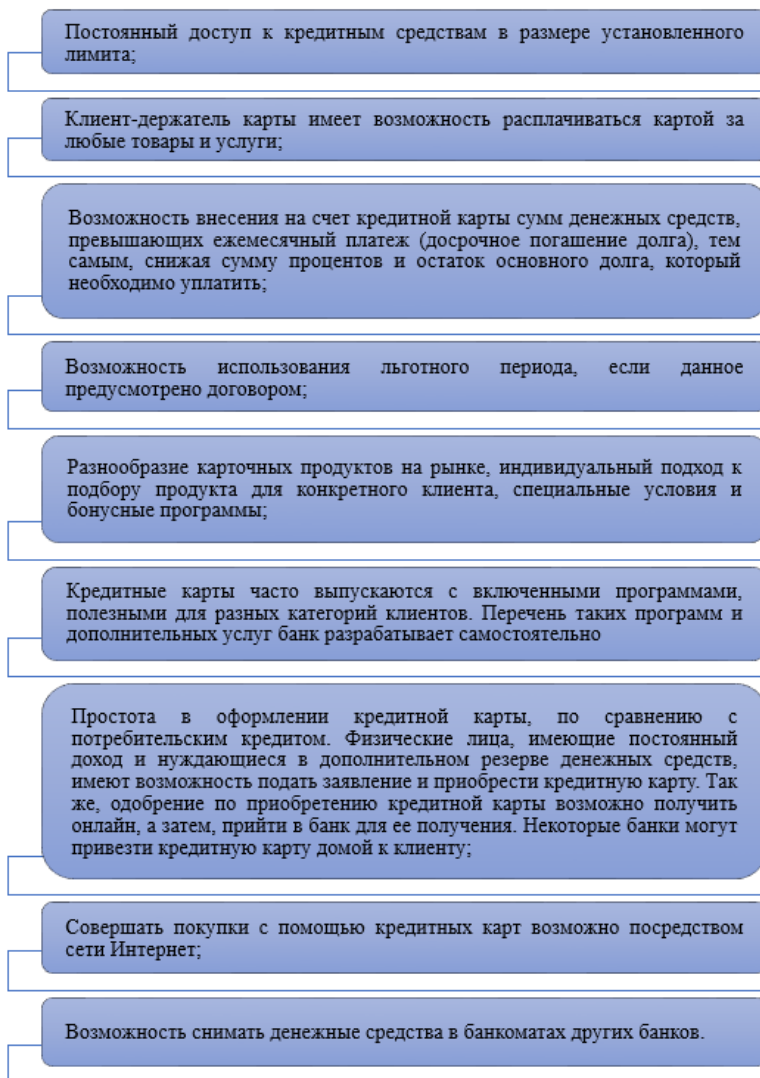


Рис. 1. Основные преимущества кредитных карт [4]

Независимо от большого числа преимуществ использования кредитной, главным фактором, повлиявшим на восстановление после кризисной

ситуации кредитных карт, может стать именно процесс восстановления платежеспособности населения Российской Федерации и возобновление бурного потребления всех благ производства. Так же стоит четко понимать, что процесс восстановления продлится несколько лет.

В последнее время, огромное количество банков стали распространять свои новые предложения по потребительским кредитам на электронную почту, это коснулось и клиентов кредитных карт. Стоит подчеркнуть, что подобного рода письма получают в основном положительно себя зарекомендовавшие заемщики банка. Чаще всего, кредит им уже заранее одобрен. Таким образом, данная процедура сильно облегчает процесс взаимодействия с банком, и клиент уходит с достаточным преимуществом в виде наличия денежных средств на его кредитной карте.

В среднем по рынку, доля разосланных и, что не мало важно, используемых кредитных карт составляет в настоящее время более 30%, это говорит о том, что для развития рынка кредитных карт это может быть дополнительной областью расширения потребительского рынка. Стоит подчеркнуть, что подобный способ передачи кредитных карт, хоть и не активированных, является не безопасным. С недавних пор банки стали уходить от такого способа передачи карты заказчику, основной причиной послужил рост негативных отзывов от клиентов [2]

Анализ проблем, связанных с обращением кредитных карт на российском банковском рынке показал, что можно найти для всех оптимальное для обеих сторон решение:

- разработка нормативно-правовой базы, закрепляющей специфику обращения кредитных карт (принятие ФЗ о кредитных картах);
- информационно-просветительская работа среди населения;
- защита информационных ресурсов от несанкционированного доступа и мошеннических действий (разработка более надежной технологии защиты персональных данных);
- внедрение программ поощрения клиентов (программы лояльности);
- разработка более совершенного и современного механизма оценки платежеспособности потенциальных заемщиков целях повышения качественных показателей кредитования;
- ускорение процедуры зачисления денежных средств в банк, во избежание роста числа штрафов за несвоевременную уплату ежемесячного платежа (зачисление денежных средств в банк может достигать 2–3 дней).

Список литературы

1. Голова Е.Е. Электронные деньги как элемент платежной системы в России / Е.Е. Голова, М.Н. Гапон // *Фундаментальные исследования*. – 2020. – №11. – С. 64–69. DOI 10.17513/fr.42875. EDN BDYERY
2. Голованов Н.М. «Электронный кошелек» и «интернет-банкинг»: преимущества и недостатки использования в гражданском обороте/ Н.М. Голованов // *Научные горизонты: международный научный журнал*. – 2021. – №1 (41). – С. 5–13.
3. Каликанова Е.В. Сравнительный анализ применения банковских карт в России и за рубежом / Е.В. Каликанова // *Развитие современной экономики: актуальные вопросы теории и практики: сборник статей III Международной научно-практической конференции*. – Пенза, 2022. – С. 35–38. – EDN JJMVR Y
4. Мелекесова Е.А. Кредитование физических лиц в структуре развития банковского сектора России. / Е.А. Мелекесова, О.В. Кравченко // *Modern Science*. – 2020. – №9–1. – С. 77–83.

Вертий Григорий Викторович
студент

Байкова Елена Ивановна
старший преподаватель

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

АРАБО-ИЗРАИЛЬСКИЙ КОНФЛИКТ С СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТОЧКИ ЗРЕНИЯ

***Аннотация:** цель статьи заключается в рассмотрении арабо-израильского конфликта сквозь призму социально-экономических отношений. Проанализированы такие основные макроэкономические показатели Палестины, как ВВП, уровень безработицы и торговое сальдо. Выявлены основные причины и факторы, подогревающие конфликт.*

***Ключевые слова:** Сектор Газа, Палестина, империализм, экспансия, расходы домохозяйств, несовершеннолетние правонарушители, уровень безработицы, торговое сальдо, ВВП.*

Внимание мировой общественности приковано к событиям в Израиле, который стал жертвой атаки со стороны движения «ХАМАС», правящей террористической группировки в Секторе Газа. Террористы расстреляли 1300 израильтян, преимущественно мирных жителей. В свою очередь не меньшие преступления совершает сам Израиль, осуществляя массовые бомбардировки жилых кварталов Палестины. В результате действий Израиля на начало октября погибло более 2000 человек, а 8000 человек получили ранения. Число жертв с обеих сторон растет ежедневно.

Нынешнее столкновение является очередной фазой обострения долго текущего арабо-израильского конфликта на территории Палестины, который за все свое время унес жизни более 100 тыс. человек. Исторически на территории Палестины евреи занимали около 3% населения, но формирование движений в поддержку израильской государственности было вызвано появлением и становлением еврейской национальной буржуазии, которая была главным проводником и основателем движения сионизма, целью которого было объединение и возрождение еврейского народа на его исторической родине.

С конца XIX в. евреи начинают массово переселяться в Палестину, что послужило причиной развития межэтнических столкновений на территории Палестины [1]. После завершения второй мировой войны была принята резолюция ООН 1947 г., в соответствии с которой на территории Палестины евреям выделялось 56% территории, а арабам 44% для создания собственного государства. Однако уже в 1949 г. в ходе арабо-израильской войны Израиль захватил 60% арабской части. С 1967 г. Израиль де-факто оккупировал всю Палестину, осуществляя агрессию по отношению к соседним арабским государствам: Египту, Сирии, Ливану.

На рисунке 1 видно, как сокращалась территория подконтрольная арабам в современной Палестине.



Рис. 1. Динамика изменения подконтрольных территорий в арабо-израильском конфликте [2]

Таким образом, население Палестины разделено на два больших анклава, которые находятся в совершенно разном политико-экономическом и правовом статусе для современного мира.

Израиль проводил агрессивную империалистическую откровенно националистическую политику по отношению к арабам. За такую политику дискриминации в 1975 г. ООН принял резолюцию, осуждающую сионизм как форму расизма и расовой дискриминации. Это поставило Израиль в ряд с такими государствами, которые практикуют апартеид, например, ЮАР. Также в 1975 г. в связи с общественным мировым признанием деструктивной политики сионизма вспыхнуло сопротивление арабов, и сектор Газа стал одним из географических точек максимально острого очага сопротивления арабского населения.

В 2007 г. на территории Сектора Газа к власти пришла исламистская организация «ХАМАС», созданная еще в 1970-ые годы не без помощи спецслужб самого Израиля для подрыва позиций движения за национальное освобождение Палестины «ФАТХ» и позиций Советского Союза в арабском регионе [3]. С тех пор «ХАМАС» крепко удерживает власть в подконтрольных территориях благодаря двум факторам: объемному финансированию, поступающему из других арабских государств (Катар, Иран) и постоянному пополнению группировки «ХАМАС» новыми участниками из местного населения. Общее национальное унижение, помноженное на нищету и хозяйственную необустроенность создает самые

благоприятные условия к тому, чтобы экономически активное население шло по пути терроризма, отыскивая свою самореализацию в террористической группировке.

Сектор Газа сегодня – это небольшой клочок земли, на котором проживают более 2 млн. палестинцев. Территория окружена забором, колючей проволокой, солдатами, которые открывают огонь по лицам, пытающихся пересечь эту границу. Регулярно Сектор Газа оказывается под обстрелами израильской артиллерии и чаще всего страдают гражданские объекты. Есть предположение, что Израиль бьет по ним целенаправленно: как правило 2/3 жертв после бомбежек Израиля приходится на мирное население по данным ООН. Например, в результате операции «Литой свинец» в 2008 г. и операции «Нерушимая скала» 2014 г. погибло 3,5 тыс. палестинцев, 70% из которых относились к гражданскому населению.

С 2005 г. Израиль устроил сектору Газа полноценную экономическую блокаду, а с 2007 г. полноценную морскую блокаду, что вызвало масштабный гуманитарный кризис в этом регионе из-за ограничения поставки продовольствия, медицинских товаров, а также недостатка чистой воды и электроэнергии. Блокада препятствует экономическому развитию Сектора Газа и создает ограничение для нормальных внешнеэкономических связей региона с соседними странами.

Следствием экономической блокады со стороны Израиля является снижение за последние 20 лет более, чем в 2 раза показателя ВВП на душу населения в реальном выражении, посчитанному по паритету покупательной способности, – с 5,31 тыс. долларов на душу населения до 2,3 тыс. долларов (рис. 2) [4].



Рис. 2. Динамика ВВП по ППС на душу населения в Палестине

В 2005 г. разрыв между ВВП на душу населения Сектора Газа и Израиля составлял 8 раз, а к 2022 г. – 18 раз. Уровень экономического развития Сектора Газы постоянно снижается и возникает все больший уровень социального неравенства между двумя соседствующими территориями.

Из-за экономической блокады Сектор Газа практически лишен возможности осуществлять внешнеэкономические действия. Обратим внимание на структуру внешней торговли Палестины, которая представлена Западным побережьем Иордана и сектором Газа – две основные территории современной Палестины (рис. 3) [4].

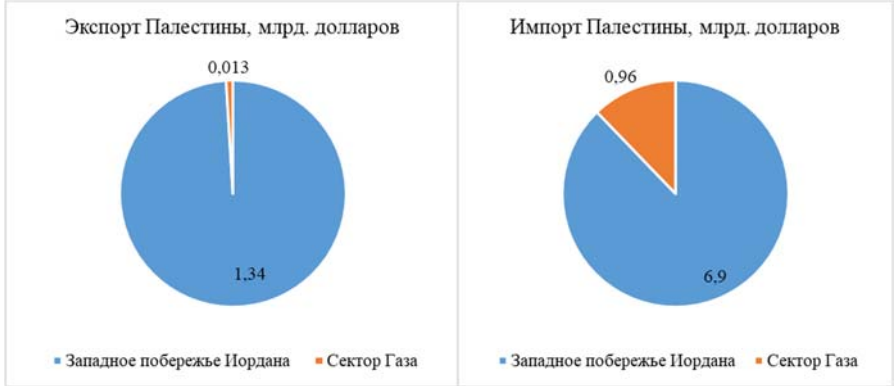


Рис. 3. Экспорт и импорт Палестины за 2021 г.

Экспорт Палестины составляет чуть более 1 млрд долларов в 2021 г., на сектор Газа приходится лишь 13 млн долларов.

Импорт Палестины в 2021 г. в целом составил почти 8 млрд долларов, доля западного берега Иордана составила 6,9 млрд долларов, а доля Сектора Газа менее 1 млрд долларов.

Откуда берется эта разница? Почему сектор Газа заработал 13 млн на внешней торговле, а потратил 965 млн. долларов? Как было сказано выше деньги в Сектор Газа, в том числе на финансирование террористической группировки «ХАМАС» поступают из Катара, Ирана. В 2021 г. Израиль прекратил различные финансовые отношения с Сектором Газа и запретил перевод Катарских денег из-за опасений того, что они достаются террористической группировке. Помимо того, помощь Сектору Газа со стороны других исламских стран снижалась. Если в 2011 г. Палестина в целом получила более 1 млрд. долларов из внешнего финансирования, что составило 33% государственного бюджета, то в 2020 г. объем помощи составил лишь 600 млн. долларов или 12% бюджета Палестины.

Как следствие упадка экономики стремительно растет безработица в Секторе Газа (рисунки 4).

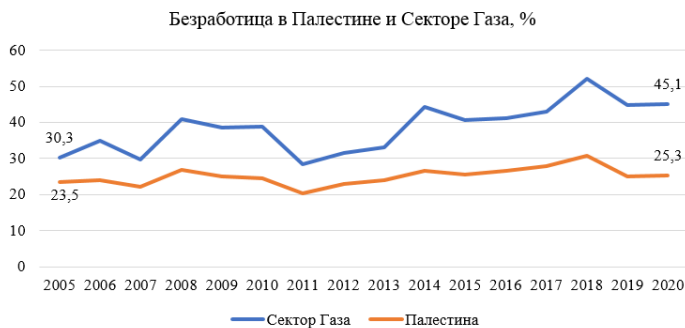


Рис. 4. Динамика уровня безработицы в Палестине и Секторе Газа [4]

Как видно из рисунка, уровень безработицы в Палестине за 15 лет хоть и изменялся, но остался примерно на том же уровне (23–25%). Уровень безработицы в Секторе Газа, увеличился на 50% или на 15 процентных пунктов: с 30,3% до 45,1%.

Анализируя структуру безработицы в Палестине и Секторе Газа (рисунок 5) [4], обратим внимание, на то, что в Секторе Газа в 2020 г. безработными было больше половины всех мужчин – 63,7%. У женщин это значение меньше (41,2%), очевидно потому, что к безработным относятся не только те люди, которые не имеют работы, но и те, которые ее ищут, то есть готовы немедленно приступить к производственной деятельности. Судя по всему, женщины в Секторе Газа отчасти заняты домашним хозяйством, поэтому не относятся к категории безработных, но все же, ситуация, когда 63,7% процента мужчин не имеют постоянной работы, является очень благоприятной почвой для появления террористических тенденций. В такой среде террористическим организациям намного легче вербовать новых участников в свои команды.

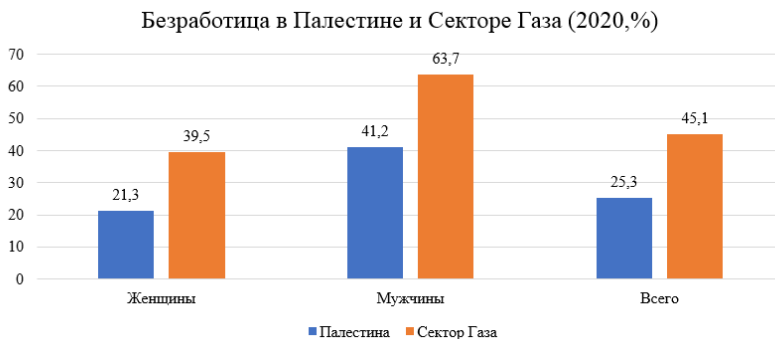


Рис. 5. Сравнение уровня безработицы в Палестине и Секторе Газа в 2020 г.

Вследствие высокой безработицы в Секторе Газа стремительно растет и уровень бедности. Если в 2005 г. он составлял 37%, то в 2022 г. – 60%. Особенно интересна возрастная структура бедности в Секторе Газа. Если в целом по Палестине 30% детей живут за чертой бедности, в том числе на западном побережье Иордана только 13%, а в Секторе Газа 53% детей относятся к категории бедного населения.

Известно, что уровень бедности напрямую влияет на структуру потребления, – чем выше доля продовольственных товаров в расходах домохозяйства, тем меньше у домохозяйства остается денег на товары не-продовольственного характера и услуги. В Секторе Газа доля продовольственных товаров в расходах домохозяйств превышает 40%, в то время как на Западном берегу Иордана менее 35% (рис. 6). Кроме того, Палестинская статистика сравнивает эти значения с Иерусалимом, который считается оккупированным израильскими войсками, и там лишь 23% доходов домохозяйств тратится на потребление. Для сравнения напомним, что в России в среднем на покупку продовольствия приходится примерно 33% расходов.

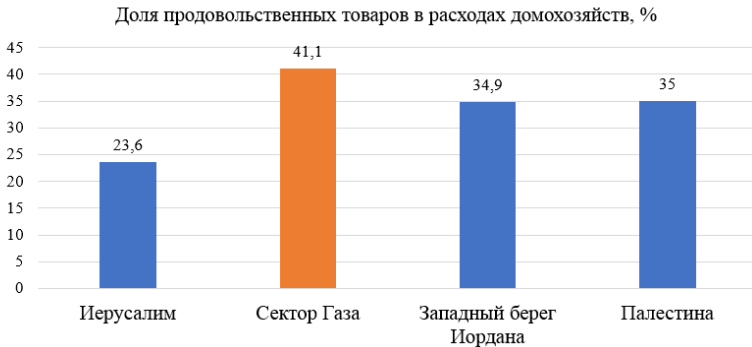


Рис. 6. Доля продовольственных товаров в расходах домохозяйств [4]

Деградация экономики, рост безработицы непременно сказываются и на состоянии социальной сферы. По данным официальной статистики Палестины, по такому показателю как количество учеников на один класс Сектор Газа сильно отстает от средних значений по Палестине. В среднем в Палестине 30 учеников в классе, в Секторе Газа – 39. Также в Палестине в среднем на одного учителя приходится 18 учеников, в Секторе Газа – 25. Также наблюдается и острая нехватка работников сферы здравоохранения: в 2020 г. в Палестине в целом насчитывалось 30 врачей на 10 тыс. населения, в Секторе Газа – 26.

В целом, состояние и ощущение изоляции накладывают очевидно негативное воздействие на психическое состояние жителей Сектора Газа. Постоянные действия национальной сегрегации, угнетение по национальному признаку, длительные стрессы, травмы, вызванные блокадой – все это создает целый спектр психологических проблем, таких как депрессия, тревожность, посттравматическое расстройство. Что в свою очередь

помноженное на общую жизненную необустроенность, способствует росту преступности на территории Сектора Газа. Обратим внимание на количество преступлений среди несовершеннолетних правонарушителей (таблица 1).

Таблица 1

Несовершеннолетние правонарушители, поступившие в исправительные учреждения в 2020 г [5]

<i>Несовершеннолетние правонарушители, поступившие в исправительные учреждения</i>		
	Всего в Палестине	В т.ч. в Секторе Газа
<i>Возраст:</i>		
До 12 лет	51	51
13–15 лет	664	591
16–18 лет	798	607
<i>Вид уголовного преступления:</i>		
Преступления против нравственности	93	71
Убийство или покушение на убийство	27	24
Насилие	297	228
Кража со взломом и воровство	805	747
Наркотики	118	116
Уничтожение собственности	29	3
Нарушение общественного порядка	58	6
Прочее	86	54
<i>Всего:</i>	1513	1249

Более наглядно разница заметна в сравнении между сектором Газа и значениям по Палестине в целом. В 2020 г. в Палестине было совершено чуть более 1500 преступлений со стороны детей. При этом 83% преступлений совершено на территории Сектора Газа. Это убийства, насилие, кражи, преступления, связанные с оборотом наркотических средств. Такая социальная среда создает самые благоприятные условия для формирования террористических ячеек. Движению «ХАМАС» легче всего вербовать новых участников из детей, которые с самого детства встают на путь преступности.

Также высок и уровень домашнего насилия в Секторе Газа по данным государственной статистики Палестины. Доля замужних женщин в Секторе Газа, которые подвергались домашнему насилию превышает 70%, в то время, когда в Палестине значение ниже 60%. Психологическое, физическое, экономическое и сексуальное насилие значительно выше в Секторе Газа, чем в Палестине.

Данная статистика очень ярко характеризует состояние общественного сознания в Секторе Газа как следствие экономической

необустроенности, разрухи и деградации, бедности и безработицы. Все это во многом стало результатом агрессивной империалистической политики Израиля, который сам становится одним из косвенных виновников разрастания террористических тенденций на территории современной Палестины.

Список литературы

1. Медиахолдинг РБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rbc.ru/politics/19/10/2023/653015199a794741c5cd602a (дата обращения: 27.11.2023).
2. The Wall Street Journal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.wsj.com (дата обращения: 27.11.2023).
3. Казахстанский информационный интернет-портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nur.kz/world/2040422-palestinskaya-gruppirovka-hamas-proishozhdenie-tseli-soyuzniki (дата обращения: 27.11.2023).
4. Официальное статистическое учреждение государства Палестина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pcbs.gov.ps (дата обращения: 27.11.2023).
5. Палестинский информационный центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ru.palinfo.com (дата обращения: 27.11.2023).

Гилемханов Шамиль Булатович

аспирант

Научный руководитель

Тагаева Санавбар Назиркуловна

д-р юрид. наук, профессор

УВО «Университет управления «ТИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

NFT-ТОКЕНЫ И УТИЛИТАРНЫЕ ЦИФРОВЫЕ ПРАВА В СИСТЕМЕ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Аннотация: в современности наблюдается интенсивный рост интереса к NFT и цифровым активам. Технология NFT-токенов является актуальной в свете современных технологических, культурных и экономических тенденций. Предоставляя участникам рынка новые возможности, она сталкивается с вызовами, связанными с развитием технологии и необходимостью правового регулирования.

Ключевые слова: NFT-токен, Российское законодательство, утилитарные цифровые права, блокчейн, цифровая среда.

Данная тематика привлекает внимание не только художников, музыкантов, создателей контента, но и инвесторов, бизнесменов, что определяет бурный рост рынка NFT и создает возможности монетизировать собственный контент для творческих лиц, а также получать прибыль и лицензирование по отдельным сделкам. Сейчас NFT используются не только для цифровых объектов искусства, но также и для владения виртуальными земельными участками, валютой в метавселенных и других виртуальных активах, что открывает новые возможности в области виртуальной реальности и цифрового пространства.

Такое широкое распространение ставит вопросы о том, насколько эффективна правовая среда для такого рода деятельности, каким образом регулируются права и обязанности сторон. Включающие в себя вопросы о защите авторских прав, налогообложении, антимонопольном законодательстве и др.

Что представляет из себя понятие NFT (Non-Fungible Token) – это уникальные цифровые активы, используемые в качестве предоставления прав на цифровые и нецифровые объекты или невзаимозаменяемый криптографический токен, существующий в единственном экземпляре [3]. Изначально технология NFT была создана в 2017 году на основе смарт-контрактов, которые детально прописывают условия соглашения и механизмы его строгого выполнения. Закрепить за собой владение каким-то активом по смарт-контракту можно с помощью токена. Это тоже цифровой аналог – в данном случае аналог ценной бумаги, известный как security token. Таким образом каждый токен несет в себе различные права на владения конкретным объектом.

В своем большинстве, создание NFT-токенов реализуется на платформах, использующих технологии блокчейн, которые обеспечивают полную прозрачность, идентичность и невозможность подделки данных. Такая система определенно закрывает вопрос о плагиате и трудов участника рынка. А имеющие в своей истории характеристики из этой системы NFT становятся привлекательными для тех, кто ценит децентрализацию и безопасность владения активами.

Рассмотрим несколько аспектов цифровых прав, возникающих у владельцев NFT.

1. Право на владение. Владелец NFT-токена обладает определенной записью в блокчейне, которая подтверждает конкретно его владение конкретным цифровым активом.

2. Право на использование. Владелец, в зависимости от контента, определяет его право на использование, к примеру, право на доступ к цифровому искусству, музыке, видео и т. д.

3. Право на воспроизведение. Владельцу доступно право на воспроизведение цифрового контента, который напрямую связан с токеном.

4. Право на распространение. Владелец обладает правом распространять контент, связанный с токеном. К примеру, можно передавать цифровое искусство другим пользователям.

5. Право на монетизацию. Владелец NFT может иметь право на монетизацию связанного контента, например, получение дохода от продажи или лицензирования.

Таким образом, у владельца NFT фактически имеются все права, которыми обладает собственник вещи.

В то же время, регулирование данных прав в разных системах имеет различия, ведь многое зависит от юридической системы и подхода к данному роду деятельности. Здесь встает вопрос о том, каким законом регламентируются основные понятия.

Российское законодательство достаточно осторожно подходит к введению в гражданский оборот объектов, созданных в цифровом пространстве. Оно не предусматривает возможность обладания (владения)

цифровым активом как вещью, которая существует в цифровой среде. Напротив, к такого рода объектам применяется правовой режим обязательств.

Вводя в Гражданский кодекс РФ статью 141.1. законодатель, в отличие от иных объектов гражданских прав, указанных в главе 6, определил природу цифровых прав как обязательственные и иные права [1]. Не распространяв на них свойства, характерные для «вещей».

Тем не менее, наиболее близким по своей сути к такому активу как NFT-токен в российском праве является институт утилитарных цифровых прав (далее – УЦП).

Федеральный закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 02.08.2019 N 259-ФЗ также определяет УЦП как обязательства, указывая, что существуют следующие утилитарные цифровые права:

- право требовать передачи вещи (вещей);
- право требовать передачи исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и (или) прав использования результатов интеллектуальной деятельности;
- право требовать выполнения работ и (или) оказания услуг [2].

При этом в форме УЦП не могут существовать права требования на имущество:

- права, на которые подлежат государственной регистрации;
- сделки, с которыми подлежат государственной регистрацией либо нотариальному удостоверению.

Сделки с УЦП могут совершаться только на инвестиционных платформах, включенных в специальный реестр Центрального Банка РФ. Закон устанавливает, что на таких платформах УЦП могут приобретаться, отчуждаться и осуществляться, а принадлежность УЦП конкретному владельцу может удостоверяться цифровым свидетельством, выдаваемым депозитарием.

Однако само создание объектов, права на которые удостоверяются УЦП остается «белым пятном» в законе. Таким образом, УЦП являются не самим объектом экономических взаимоотношений, а её проекцией («тенью») в правовом поле. Возможно, на сегодняшний день, такой осторожный подход законодателя и оправдан новизной регулируемой сферы, однако с дальнейшим развитием применения указанной технологии неизбежно возникнет необходимость законодательного урегулирования цифровых активов как «вещей».

Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие различия между NFT и УЦП:

- NFT уникальны и невзаимозаменяемы, в то время как утилитарные цифровые права могут быть обычными и неуникальными;
- технология: NFT строится на технологии блокчейн, такой как Ethereum, для обеспечения уникальности и невозможности подделки. Утилитарные цифровые права не обязательно требуют блокчейна для своей реализации (в отличие от цифровых финансовых активов, выпуск которых должен осуществляться только на платформах, использующих технологию блокчейн);

– природа прав: NFT представляют собой форму владения уникальным цифровым активом, в то время как утилитарные цифровые права предоставляют права на использование цифрового контента, либо иного права требования.

Несмотря на имеющиеся сейчас концептуальные различия, именно в развитии и трансформации института утилитарных цифровых прав видится один из путей к наиболее полному и актуальному регулированию оборота цифровых активов, как NFT.

Современная юридическая наука использует новые методологические подходы в изучении правовой реальности. Соблюдение и защита конституционных (личных, культурных, социально-экономических, информационных и др.) прав и свобод человека и гражданина требуют использования междисциплинарного подхода, без которого всестороннее исследование предмета становится непродуктивным [6,7,8].

Поэтому первостепенной задачей для органов законодательной власти является адаптация к новым аспектам сделок и мониторинг, изменяющийся среды данного цифрового поля, что при планомерном изучении может привести к внедрению и разработки более конструктивных и инновационных норм, регулирующих цифровую систему, связанную с NFT.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142 (дата обращения 24.11.23)
2. Федеральный закон «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 02.08.2019 N 259-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/ (дата обращения 24.11.23)
3. Василевская Л.Ю. Токен как новый объект гражданских прав: проблемы юридической квалификации цифрового права / Л.Ю. Василевская // Актуальные проблемы российского права. – 2019. – N 5. С. 111–119. – DOI 10.17803/1994-1471.2019.102.5.111-119. – EDN JJDEPV
4. Годин В.В. Блокчейн: философия, технология, приложения и риски / В.В. Годин, А.Е. Терехова // Вестник ГУУ. – 2019. – N9. – С. 54–61. DOI 10.26425/1816-4277-2019-9-54-61. EDN EEFYFR
5. Мова Я.А. Технологии распределенного реестра в цифровой экономике / Я.А. Мова // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2020. – N52. – С. 26–31. DOI 10.24411/2500-1000-2020-10491. EDN GWTBOP
6. Степаненко Р.Ф. Кумулятивный интерес правовой и экономической наук в междисциплинарных исследованиях современных социальных проблем / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. – 2021. – №5. – С. 42–54. – DOI 10.31857/S102694520014854-0. – EDN TMNQL
7. Степаненко Р.Ф. Правокультурные процессы в юридическом образовании: проблемы и перспективы / Р.Ф. Степаненко, А.В. Солдатова // Вестник ТИСБИ. – 2021. – №2. – С. 5–12. – EDN UCHMOM
8. Теория государства и права для обучающихся по специальности «Правоохранительная деятельность»: учебник / П.А. Ромашов, Е.Л. Харьковский, О.С. Батова [и др.]. – 2-е изд., пер. и доп. – Москва: Юрайт, 2023. – 471 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-17312-3. – EDN LGIJAT
9. Давыдов-Громадин Д. Как правильно использовать NFT в России и не нарушить закон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/crypto/news/60e2f4609a794732c30fc130>

Еременко Анастасия Юрьевна

студентка

Научный руководитель

Тихомирова Татьяна Михайловна

д-р экон. наук, профессор

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

ОЦЕНКА УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

***Аннотация:** одной из существенных проблем для технологического развития Российской Федерации в период с 2023 по 2030 г. является отставание от наиболее развитых стран в темпах инновационно ориентированного экономического роста. Для преодоления этой проблемы необходимо провести исследование по оценке уровня инновационного развития регионов России. Это позволит выявить не только равномерно ли происходит развитие инноваций в регионах, но и регионы, где наблюдается более низкий уровень инновационного развития по сравнению с остальными. Успешная инновационная деятельность в регионах становится основным фактором экономического роста Российской Федерации, которая приведет к улучшению качества жизни населения.*

***Ключевые слова:** инновационное развитие, регионы России, метод многомерного ранжирования, многомерная группировка, региональные кластеры.*

Проблемы инновационного развития регионов постоянно находятся в центре внимания представителей науки и бизнес-сообщества [1, с. 232]. Это вызвано тем, что низкая инновационная активность в долгосрочной перспективе означает потерю рынков сбыта, снижение производительности труда, отток наиболее квалифицированных кадров. В результате государство становится неконкурентоспособным и не может выйти на международные рынки. Поэтому инновационное развитие регионов играет первостепенную роль в развитии всей экономической системы [2, с. 10–12].

В статье для оценки уровня инновационного развития регионов Российской Федерации использованы методы многомерного ранжирования и группировки. Эти методы позволяют проводить сравнительный анализ регионов по различным показателям, формировать экономические кластеры. Несмотря на то, что в Российской Федерации на данный момент 89 субъектов, в связи с отсутствием информации по некоторым регионам по интересующим показателям в открытом доступе, анализ проводился по 78 регионам страны. Эта информация включает в себя одиннадцать показателей инновационного развития за период с 2010 по 2022 г., представленных в таблице 1.

Перечень показателей инновационного развития в регионах РФ

Наименование показателя
Количество выданных патентов на изобретения на 100 000 населения, шт.
Количество выданных патентов на полезные модели на 100 000 населения, шт.
Внутренние затраты на научные исследования и разработки на 10 000 населения, млн руб.
Уровень инновационной активности организаций, %
Затраты на инновационную деятельность организаций на 10 000 населения, млн руб.
Удельный вес организаций, использовавших Интернет, %
Удельный вес организаций, использовавших персональные компьютеры, %
Используемые передовые производственные технологии на 10 000 населения, шт.
Президентские гранты на 10 000 населения, тыс. руб.
Удельный вес инвестиций в машины, оборудование, транспортные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал, направленных на реконструкцию и модернизацию, %

Источник: составлена автором по данным Росстат [5]

На первом шаге исследования было проведено многомерное ранжирование регионов по всему комплексу рассматриваемых показателей. Метод многомерного ранжирования основан на трансформации количественных данных в ранги в соответствии со следующим правилом: если показатель имеет положительное значения, то для его наибольшего значения присваивалась единица, а остальные ранги определялись по убыванию значений показателя, в то время как негативному значению показателя с точки зрения его влияния на инновационное развитие единица присваивалась его наименьшему значению и остальные ранги выстраивались в порядке возрастания значений показателя. В этой ситуации субъект с наименьшей суммой рангов по всем показателям соответствовал самому высокому уровню инновационного развития по сравнению с другими. На рисунке 1 представлены результаты многомерного ранжирования, которые позволяют разделить регионы на четыре кластера с различными уровнями инновационной активности: очень высокий, высокий, средний и низкий.

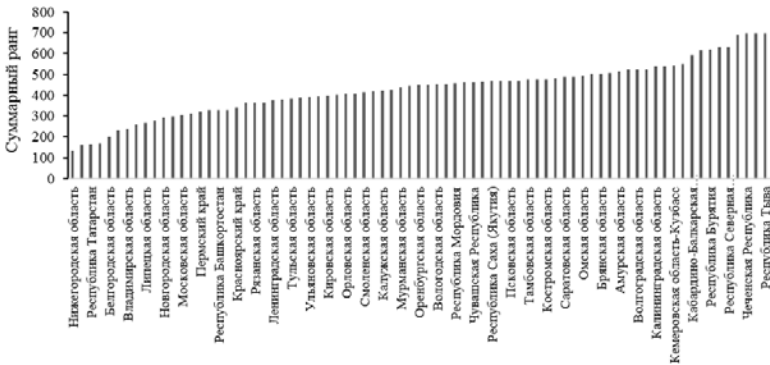


Рис. 1. Ранжировка регионов по инновационному развитию за период 2010–2022 гг.

Источник: составлена автором.

Для всесторонней оценки уровня инновационного развития были использованы альтернативные подходы, также известные как методы градации или многомерная группировка. Суть метода заключается в переходе к нормализованным значениям различными способами с последующей их агрегацией. Использовались два подхода к нормировке. В первом подходе пересчет исходных значений признаков осуществлялся следующим образом (формула 1):

$$Z_{ij} = \frac{x_j - x_{min_j}}{x_{max_j} - x_{min_j}}, \tag{1}$$

а итоговый индикатор инновационного развития в *i*-ом регионе оценивался как среднее арифметическое нормированных показателей $\sum_{j=1}^{11} \frac{z_{ij}}{11}$, где *i* = $\overline{1,78}$ – индекс региона России, а *j* = $\overline{1,11}$ – индекс нормированного показателя.

Во втором подходе пересчет исходных значений признаков осуществлялся следующим образом (формула 2):

$$\widetilde{z}_{ij} = \frac{x_j - 0,95 * x_{min_j}}{1,05 * x_{max_j} - 0,95 * x_{min_j}}, \tag{2}$$

итоговый индикатор инновационного развития в *i*-ом регионе оценивался как среднее геометрическое нормированных показателей

$\sqrt[11]{\prod_{j=1}^{11} \widetilde{z}_{ij}}$ – обозначения соответствуют формуле 1.

Интерпретация результатов, полученных с использованием метода многомерной группировки, отличается от метода многомерного ранжирования. В данном случае, наилучшим регионом считается тот, у которого суммарные значения находятся ближе к единице (см. рис. 2).

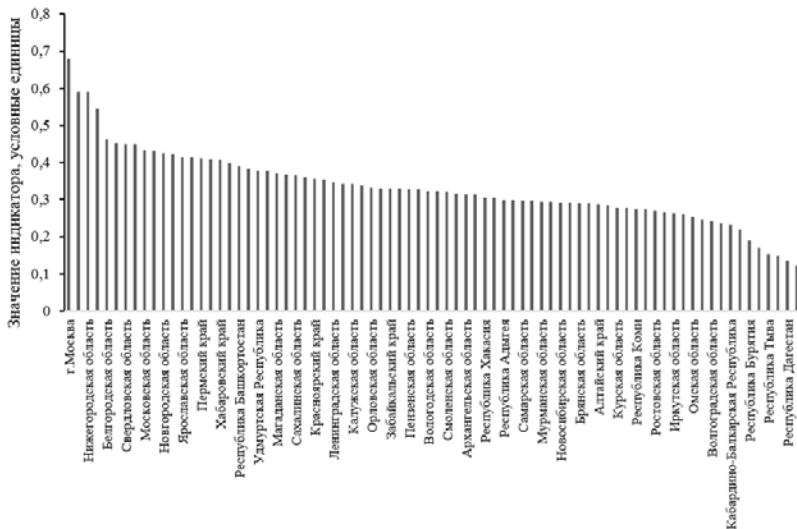


Рис. 2. Ранжирование регионов по инновационному развитию за период 2010–2022 гг. методом многомерной группировки

Источник: составлена автором.

Результаты двух различных методов (многомерного ранжирования и многомерной группировки) показывают, что приблизительно одни и те же субъекты Российской Федерации входят в пятерку наиболее и наименее развитых регионов в области инноваций (см. табл. 2).

Таблица 2

Топ пять лучших и худших регионов по инновационному развитию за период 2010–2022 гг.

Регионы с высоким уровнем развития инноваций	Регионы с низким уровнем развития инноваций
Нижегородская область	Республика Калмыкия
г. Санкт-Петербург	Чеченская Республика
Республика Татарстан	Республика Дагестан
г. Москва	Республика Тыва
Белгородская область	Карачаево-Черкесская Республика

Источник: составлена автором.

С точки зрения экономической обоснованности метод многомерного ранжирования показал лучшие результаты. Данный метод более отчетливо выделяет кластеры регионов по сравнению с другими подходами [4, с. 41].

На рисунке 3 приведен сопоставительный анализ темпов роста за рассматриваемый период усредненных значений лучших и худших регионов по всем рассматриваемым показателям инновационного развития в сравнении с среднероссийскими значениями. Видно, что регионы-лидеры существенно отличаются от остальных по инновационному развитию, поскольку их темп роста почти по всем характеристикам превышает 100%, в то время как у худших регионов такой явной тенденции не наблюдается.

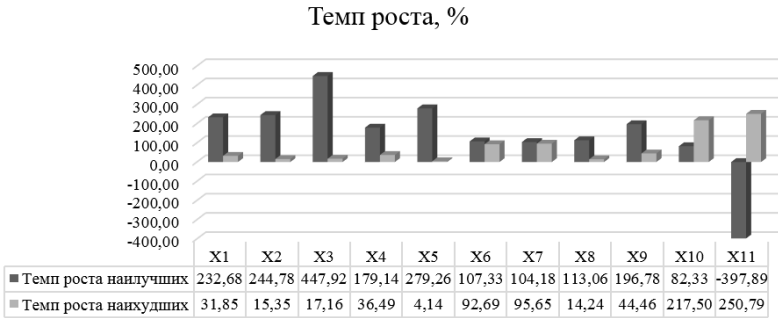


Рис. 3. Сопоставление темпов роста по характеристикам инновационного развития в лучших и худших регионах за период 2010–2022 гг.

Источник: составлена автором.

Наиболее значительно регионы-лидеры опережают остальные субъекты страны по внутренним затратам на научные исследования и разработки, приходящимся на 10000 населения за период с 2010 по 2022 гг. почти на 400%. Это означает, что в течение рассматриваемого периода данные регионы тратили существенно больше средств на инновационную деятельность по сравнению с другими субъектами страны. Этот фактор является одной из причин, почему эти регионы достигли лидирующих позиций в уровне инновационного развития.

Анализ рисунка 4 демонстрирует, что усредненные за рассматриваемый период значения показателей инновационного развития лучших регионов превышают свои аналоги по стране в целом (рассматривалась медиана по регионам РФ), что является явным признаком их принадлежности к разряду высококоразвитых в инновационном плане. В то же время, сопоставительные оценки показателей всех худших регионов по сравнению с среднероссийскими значениями находятся в отрицательной области, указывая на их низкий уровень инновационного развития.

Отклонение от медианы РФ, %

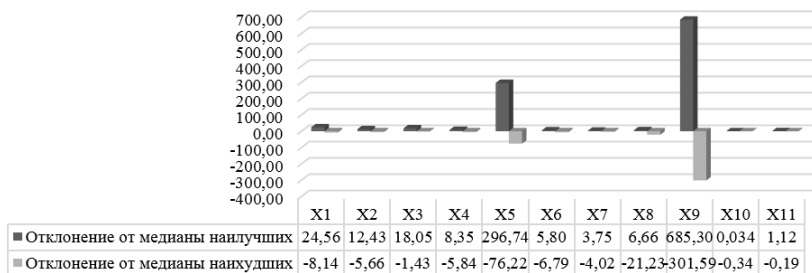


Рис. 4. Сопоставление средних значений показателей инновационного развития в лучших и худших регионах со среднероссийскими аналогами

Источник: составлена автором.

Следует отметить, что именно по показателям затраты на инновационную деятельность организаций и президентские гранты сильнее всего было зафиксировано отличие наилучших и наихудших регионов от среднего уровня по Российской Федерации (см. рис. 4). Следует отметить, что данные показатели имеют не самый большой темп изменения за период 2010–2022 гг. по сравнению с другими характеристиками. Также за рассматриваемый период доля инвестиций в машины, оборудование и транспортные средства в общем объеме инвестиций в основной капитал, направленных на реконструкцию и модернизацию, в России имела отрицательный темп роста, равный -0,2%. В то же время, у регионов-лидеров средний темп изменения по данному показателю составил примерно 0,8%, а у худших регионов – -0,5%. Эти данные подтверждают полученную группировку регионов, представленную в таблице 2.

Результаты оценки уровня инновационного развития регионов Российской Федерации указывают на их существенную неоднородность, а также наличие отстающих регионов. Одной из возможных причин этого отставания является недостаточное финансирование инновационной деятельности в данных субъектах и их относительно низкий уровень экономики по сравнению с другими регионами. Это подтверждает необходимость принятия мер по укреплению инновационного потенциала в этих регионах и увеличению инвестиций в их развитие. Кроме того, выделение четырех региональных кластеров позволяет понять, что внутри их регионы могут сотрудничать для совместного роста в области инноваций и получения синергетических эффектов территориальной самоорганизации и партнерства, что поможет созданию инновационного сообщества в качестве субъекта развития территории [3, 106].

Таким образом, важность данного исследования состоит в определении регионов, которые можно отнести к дотационным в сфере инноваций, и необходимости более тщательного анализа причин, по которым именно они нуждаются в такой поддержке от государства.

Список литературы

1. Инновационное развитие регионов России / И.Е. Ильина [и др.] // Регионология. – 2018. – Т. 26. №2. – С. 230–255. DOI: 10.15507/2413-1407.103.026.201802.230-255. – EDN USVXUT
2. Концепция технологического развития на период до 2030 года: распоряжение правительства РФ от 20 мая 2023 г. №1315-р. – 2023.
3. Лизунов В.В. Роль кластеров в стратегическом планировании, инновационном развитии и конкурентоспособности регионов / В.В. Лизунов // Национальные приоритеты России. – 2015. – №3 (17). – С. 97–108. – EDN XRLALR
4. Сизова Т.М. Статистика: учебное пособие / Т.М. Сизова. – СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2013. – 176 с.
5. Федеральная служба государственной статистики / РОССТАТ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/statistic> (дата обращения: 10.09.2023).

Клименко Виктор Александрович

канд. техн. наук, директор
НОЦ «Сибирский центр промышленного
дизайна и прототипирования»

Чудинова Екатерина Александровна

заместитель директора НОЦ «Сибирский центр
промышленного дизайна и прототипирования»

Банникова Татьяна Игоревна

канд. пед. наук, младший научный сотрудник

ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский
Томский государственный университет»
г. Томск, Томская область

DOI 10.31483/r-109523

ДИЗАЙН ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОГО БРЕНДИНГА

Аннотация: *запрос на комфортную, безопасную, благоустроенную и эстетически привлекательную окружающую среду становится все более востребованным как со стороны руководства регионов, так и местных жителей. Повышенное внимание определено тем, что дизайн городской среды в последние годы является не только средством визуализации городского пространства. Дизайн – это один из значимых инструментов бренда региона. Целью исследования является определение значения городского дизайна в системе регионального брендинга. Полученные в ходе исследования результаты позволяют определить основные направления применения дизайна в городской среде с целью продвижения бренда региона.*

Ключевые слова: *дизайн городской среды, городское пространство, региональный бренд, маркетинговые коммуникации.*

Исследование выполнено при поддержке Программы развития Томского государственного университета (Приоритет–2030).

В последние годы формирование городской среды средствами дизайна приобретает все большую популярность. При этом для большинства муниципалитетов проектирование комфортного городского пространства становится неотъемлемой частью стратегии их развития. Современное городское планирование в значительной степени опирается на городской дизайн. Стремительная урбанизация привела к усложнению городской жизни, что потребовало разработки планов и политики для более эффективного регулирования взаимозависимости между людьми и местами.

О значении дизайна говорили еще в XX веке. Так в 1950-х годах Кларенс Стайн, архитектор и градостроитель, определил городской дизайн как искусство связывать структуры человеческих поселений друг с другом и с окружающей природой [9]. В 1980-х годах Джонатан Барнетт, архитектор и урбанист, рассматривал дизайн как процесс придания физического направления городу, его росту и изменениям [8]. В настоящее время под городским дизайном понимается процесс деятельность по проектированию городских пространств и связанной с ними физической среды [5; 6]. По сути, это создание физических условий для жизни, искусство создания мест.

Дизайн городской среды становится важнейшим нематериальным активом многих городов. И в первую очередь, это связано с тем, что целевая аудитория (местные жители, туристы, инвесторы) формируют свои эмоции и впечатления в том числе на основе субъективных представлений о местности, а не только на ее реальных характеристиках.

Анализ научной литературы показал, что значительная часть трудов посвящена изучению дизайна городской среды с позиции визуальных коммуникаций и графических решений [1; 4; 7]. Часто предметы дизайна рассматриваются как дополнение к сложившейся или формируемой архитектуре города, что способствует лишь присвоению им второстепенной роли. Однако в современных условиях дизайн в системе планирования городского пространства приобретает все более широкое значение. Во-первых, он способствует определению специфики пространства и атмосферы места, влияет на баланс между природными экосистемами и окружающей средой, а также на их устойчивость. Во-вторых, городской дизайн способен значительно повысить статус и ценность пространства. Он способствует созданию высококачественной городской среды для проживания и функционирования, что в свою очередь отражается на росте местной экономики, развитии местного бизнеса и предпринимательства, привлекает людей для проживания, улучшая качество их жизни.

Дизайн не только позволяет создать эстетически развитое общественное пространство, способствующее комфортному проживанию местных жителей. Учитывая, что современные города в контексте глокализации все чаще рассматриваются как коммерческие объекты, они нуждаются в активном продвижении. Дизайн позволяет привлечь внимание потенциальных инвесторов и туристов, создавая позитивный имидж.

Особую актуальность дизайн городской среды приобретает в системе регионального брендинга. Региональный бренд – это сложный процесс формирования имиджа региона. Наряду с другими инструментами стратегического развития рассматривается в качестве важнейшего ресурса,

необходимого для развития городов и способствующего повышению их инвестиционной привлекательности.

Безусловно, любой региональный бренд нуждается в активном продвижении. Но в условиях, когда традиционные инструменты маркетинговых коммуникаций, несмотря на доказанную эффективность, применительно к регионам снижают свою актуальность, на первый план выходит принципиально другой подход – «работа по переустройству самого города, «обогащение» его среды признаками бренда» [3]. Городская среда, по мнению Д. Визгалова, является одним из направлений, способствующих формированию городской идентичности. Бренд – это эмоции от товара. А как быть если товар – городская среда? Дизайн городской среды должен быть максимально комфортным для проживания и нахождения в среде, и в то же время сохранять функциональность. Он должен гармонично вписаться в существующий ландшафт.

Несмотря на то, что очень часто знаковыми объектами, формирующими ассоциации с брендом региона, являются архитектурные объекты и ландшафт, дизайн успешно их дополняет и усиливает ожидаемый эффект. Формирование нового облика города средствами дизайна, на наш взгляд, возможно по следующим направлениям:

- развитие общественных пространств, включающих парки, скверы, набережные, пешеходные улицы. Основная задача при формировании общественных пространств заключается в создании внутреннего гармоничного единства города. Городское пространство должно быть не только комфортным, но и вызывать определенные эмоции. Так, красиво вымощенные тротуарные дорожки могут превратить улицу в прогулочную аллею. Стильные архитектурные элементы добавят территории утонченности и выразительности. Сформированные эргономичные зоны для определенных категорий граждан (детские площадки, места для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья) повысят лояльность, в том числе и к администрации города;

- создание малых архитектурных форм, таких как скамейки, остановочные павильоны, скульптуры, зоны отдыха, освещение и пр. Как правило, такие объекты позволяют создать настроение атмосферы места. Небольшие конструкции не только выполняют практическую и эстетическую функцию, но и считаются основным элементом современного ландшафтного городского дизайна;

- информационно-рекламное оформление городских улиц, включая конструкции на фасадах зданий и сооружений, оформление площадей, городской навигации. Разработанная система информации и навигации позволяет сделать города более привлекательным для туристов и более многомерным для его жителей. А отдельно стоящие конструкции с информацией о расположенных рядом организациях могут помочь сократить количество вывесок на фасадах без ущерба для информирования потребителя о коммерческих услугах. При этом важным требованием к системе визуального ориентирования является единство оформления всех компонентов.

Стоит отметить, что в контексте исследования, внедрение элементов дизайна в городскую среду должно создавать прочные ассоциации с

позиционированием города. Для этого дизайн городской среды должен быть согласован и создавать единое впечатление о территории. При этом он должен быть адаптивным к изменяющимся условиям, способствовать развитию и внедрению инноваций, соответствующих новым вызовам. Для формирования лояльного отношения городская среда должна быть безопасной, комфортной и доступной для граждан вне зависимости от их возраста, состояния здоровья и особенностей развития.

Дизайн в городской среде – это целая система взаимодействующих между собой компонентов. И только в совокупности и в контексте стратегии позиционирования региона данные элементы позволят сформировать определенный имидж и со временем привести к развитию регионального бренда.

Список литературы

1. Алиева Р.И. Малые архитектурные формы в формировании городской среды / Р.И. Алиева. – М., 2020. – 286 с.
2. Архитектура XIX – начала XX в. / под ред. С. О. Хан-Магомедова, П.Н. Максимова, Ю.Ю. Савицкого. – 1972. – 592 с.
3. Визгалов Д.В. Брендинг города / Д.В. Визгалов. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2011. – 160 с. EDN QONFRJ
4. Дудина В.Ю. Формирование имиджа региона с целью создания территориальной идентичности / В.Ю. Дудина, О.А. Табекина, О.В. Федотова [и др.] // Russian Economic Bulletin. – 2022. – Т. 5. №3. – С. 184–188. EDN CWWUFG
5. Монтгомери Ч. Счастливый город. Как городское планирование меняет нашу жизнь / Чарльз Монтгомери; пер. с англ. Ю. Константиновой. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2019. – 368 с.
6. Панкина М.В. Дизайн городской среды как средство формирования экологической модели поведения / М.В. Панкина // Культура и цивилизация. 2017. – Т. 7. №6А. – С. 289–297. EDN YXDHXN
7. Ревзин Г. Как устроен город: 36 эссе по философии урбанистики / Г. Ревзин. – М.: Strelka Press, 2019. – 270 с.
8. Barnett J. Implementing Urban Design: Green, Civic, and Community Strategies. 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.design.upenn.edu/post/excerpt-barnett-bringing-urban-design-reality> (дата обращения: 15.12.2023).
9. Nag S., Ghosh M. Urban Design – introduction, history, characteristics, parameters. 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: DOI:10.5040/9781472596154-BED-U009 (дата обращения: 10.12.2023).

Кульчикова Жанна Тельмановна

д-р экон. наук, профессор
Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-109288

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ГОСУДАРСТВАХ – ЧЛЕНАХ ЕАЭС

Аннотация: в статье раскрыты научные положения пространственного развития сельского хозяйства в странах Евразийского

экономического союза, дана оценка развития отдельных подотраслей растениеводства и животноводства. В качестве методов исследования использовались экономико-статистический, сравнительный и системный подход. По результатам проведенного исследования предложены основные направления пространственного управления сельским хозяйством в основе которых ключевое место занимают территориально-отраслевое разделение труда в сельском хозяйстве, кооперация и интеграция между странами Евразийского региона.

Ключевые слова: *пространственное развитие, сельское хозяйство, аграрная политика, территориально-отраслевое разделение труда, социально-экономические показатели, интеграция, кооперация, продукция сельского хозяйства, институциональная структура, национальная валюта, экспорт, страны-члены ЕАЭС.*

Пространственное развитие сельского хозяйства является закономерным, но вместе с тем сложным и многообразным процессом общественного разделения труда, которое во многом способно обеспечить эффективное функционирование отрасли в странах Евразийского экономического региона, при сокращении издержек, повышении качества и конкурентоспособности продукции сельского хозяйства. Оно имеет реально больше предпосылок для своего развития и обеспечит более значительный положительный эффект, когда более четко проявляется территориально-отраслевое разделение труда в сельском хозяйстве, усиливается кооперация и интеграция между странами Евразийского экономического союза.

В основе формирования согласованной аграрной политики государств-членов ЕАЭС должно быть пространственное развитие сельского хозяйства, основанное на оценке сложившихся тенденций в развитии подотраслей сельского хозяйства, их производственных и экономических показателей, определяющих уровень конкурентоспособности основных видов продукции на союзном и мировом рынках. При этом важное значение должно придаваться активизации процессов по более полному удовлетворению внутреннего рынка Союза, производимой на его территории сельскохозяйственной продукцией и продовольствием с одновременным наращиванием их экспортного потенциала для повышения доходности отечественных товаропроизводителей и увеличения вклада отрасли в экономику стран ЕАЭС.

Среди государств-членов ЕАЭС по основным социально – экономическим показателям (таблица 1) Российская Федерация занимает доминирующее положение.

Так, в 2021 г. удельный вес России среди стран-членов ЕАЭС по численности населения составил 79,2% (в абсолютных величинах 145 557 600 человек), объемам валового внутреннего продукта 86,2%, промышленному потенциалу 89%, валовой и товарной продукции сельского хозяйства 75,8%.

В Республике Казахстан численность постоянного населения в анализируемом периоде составляла 19 125 600 человек, объем ВВП, продукции сельского хозяйства и промышленного производства в стоимостном выражении составили 193,0; 17,3; 87,0 миллиардов долларов

соответственно, что является вторым показателем в странах Евроазиатского региона.

Республика Беларусь по основным социально-экономическим показателям занимает 3 место среди стран – членов ЕАЭС, вместе с тем в структуре взаимной торговли товарами между государствами-членами ЕАЭС на долю Беларуси в анализируемом периоде приходилось 24,1%, что на 13,7% выше чем на Казахстан.

Таблица 1

Основные социально-экономические показатели в государствах – членах ЕАЭС, 2021 год

Показатели	ЕАЭС	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
Численность постоянного населения на конец года, тыс. чел.	183647,4	2961,4	9255,5	19125,6	6747,3	145557,6
Уровень безработицы, % (в соответствии с критериями МРОТ)	4,9	15,3	3,9	4,9	-	4,8
Среднемесячная номинальная заработная плата, долл. США	-	405	565	584	239	768
Валовый внутренний продукт, млрд долл. США	2062,5	13,9	68,2	193,0	8,5	1778,9
Промышленное производство, млрд долл. США	1401,0	4,7	60,8	87,0	4,2	1244,3
Продукция сельского хозяйства, млрд долл. США	135,7	1,9	9,9	17,3	3,8	102,8
Взаимная торговля товарами между государствами-членами ЕАЭС, млрд долл. США	72,6	0,9	17,5	7,6	0,8	45,8

В 2021 году объем производства продукции сельского хозяйства государствами ЕАЭС увеличился более чем на 18,6% по сравнению с 2017 годом, составив 135,7 млрд долларов, против более чем 23,1%-ного увеличения промышленного производства за этот же период (таблица 2).

По отношению к 2021 году объем производства продукции сельского хозяйства государствами ЕАЭС повысился на 13,6%. Положительным моментом является сохранение доли производства сельского хозяйства в ВВП ЕАЭС на 5,8–6,8%.

Главной задачей развития стран-членов ЕАЭС является согласование стратегических направлений развития интеграции до 2025 г., изложенных в «Стратегических направлениях евразийской интеграции до 2025 года».

Таблица 2

Динамика развития промышленного и сельскохозяйственного производства государств ЕАЭС, в текущих ценах, млрд долл.

Показатели	Годы						
	2017	2018	2019	2020	2021 1	2021 в % к 2017	2021 в % к 2020
Валовый внутренний продукт	1815,3	1920,7	1961,9	1745,1	206 2,4	113,6	118,2
Производство продукции сельского хозяйства	114,4	112,7	118,1	119,5	135 ,7	118,6	113,6
Промышленное производство	1137,9	1254,0	1266,6	1090,5	140 1,1	123,1	128,5
Доля производства продукции сельского хозяйства в ВВП, %	6,3	5,9	6,0	6,8	6,6	-	-

Реализация Стратегии применительно, как в целом для экономики стран-членов ЕАЭС, так и агропродовольственной структуры, должна привести к завершению формирования общего рынка, повышению эффективности его регулирования; обеспечить гарантии качества и безопасности товаров; сформировать единое цифровое пространство ЕАЭС; создать механизмы целевого содействия экономическому развитию; способствовать развитию научно-технического прогресса; повысить эффективность институтов управления ЕАЭС.

Наблюдающаяся глобальная экономическая турбулентность и экономический кризис, выразившийся, в частности, в девальвации национальных валют, и обращение доллара США в странах ЕАЭС приносит чистую эмиссионную прибыль для США, уменьшая прибыль и препятствуя повышению конкурентоспособности стран ЕАЭС. Мировая практика развития интеграционных объединений свидетельствует о том, что создание общей платежной инфраструктуры является неотъемлемым этапом интеграционного процесса, поэтому в сложившихся условиях стоит вопрос создания единой валюты стран членов ЕАЭС.

Стоимостные объемы производства продукции сельского хозяйства в государствах ЕАЭС, выраженные в национальных валютах, имели стойкую динамику роста (таблица 3).

Таблица 3

Динамика объемов производства продукции сельского хозяйства в национальных валютах (в текущих ценах) в государствах – членах ЕАЭС, 2017–2021 гг.

Государства	Годы					
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 в % к 2017
Миллиардов единиц национальной валюты						
Армения, млрд арм. драм	909	931	853	868	933	102,6
Беларусь, млрд бел. руб.	18	19	21	23	25	138,9
Казахстан, млрд тенге	4092	4498	5151	6364	7347	179,5
Кыргызстан, млрд сом	209	205	222	250	323	154,5
Россия, млрд руб.	5109	5349	5801	6469	7572	148,2

Положительная динамика объемов производства сельскохозяйственной продукции достигнута республиками Казахстан, Кыргызстан и Россией 79,5; 54,5 и 48,2% соответственно. В меньшей степени положительный рост наблюдался в Беларуси и Армении – 38,9 и 2,6%.

Объем сельскохозяйственного производства ЕАЭС в 2021 году по сравнению с 2017 годом увеличился на 21,356 млрд. долларов и достиг 135,7 млрд. долл., но значительных изменений в страновой структуре производства не произошло.

Россия производит более 75% продукции сельского хозяйства ЕАЭС, при этом доля Казахстана в общей структуре сельскохозяйственного производства по сравнению с 2017 годом увеличилась и достигла 12,8%. В меньшей степени положительный рост наблюдался в Кыргызстане – 0,2%.

В 2021 г. доля производства Беларуси снизилась на 0,9% и составила 7,3% в структуре производства. В Армении произошло снижение данного показателя до 0,2%.

На объемы и структуру сельскохозяйственного производства влияют размеры и плодородие пашни, природно-климатические особенности территории, сложившиеся традиции земледелия и структура производства по категориям хозяйств.

Следует отметить, что превышение доли занятых в сельском хозяйстве в 2 раза по сравнению с долей сельского хозяйства в ВВП свидетельствует об экстенсивном использовании трудовых ресурсов в страна-членах ЕАЭС. Особенно высока доля занятых в сельском хозяйстве в Армении и Киргизии, наименьшая в Белоруссии и России, промежуточные значения имеет Казахстан. Высокий удельный вес трудовых ресурсов в

сельскохозяйственном производстве подтверждается и показателями, характеризующими институциональную структуру производства продукции по категориям хозяйств в странах Евроазиатского региона.

В институциональной структуре в Армении мелкомасштабное производство занимает лидирующую роль в аграрном секторе, при этом позволяющем снизить один из наиболее высоких уровней безработицы в ЕАЭС 15,3%, (при среднем по ЕАЭС – 4,9%), где на долю мелкотоварного сектора приходится почти 100% продукции растениеводства и свыше 90% продукции животноводства.

Аналогичные тенденции в институциональной структуре просматриваются и в Киргизии. Малые формы хозяйствования обеспечивают 98% продукции растениеводства и животноводства.

В Белоруссии доминирующая роль в производстве сельскохозяйственной продукции принадлежит крупным формам хозяйствования, удельный вес которых в анализируемом периоде составил 81,5%. Сельскохозяйственные организации обеспечивают 63,3% произведенной продукции растениеводства и 96% продукции животноводства. Следует отметить, что преобладает государственная форма собственности (99%).

В Казахстане преобладающая роль в производстве сельскохозяйственной продукции принадлежит крестьянским (фермерским) хозяйствам, включая индивидуальных предпринимателей и хозяйств населения. Их удельный вес в исследуемом периоде составил 74,1%. Данный сектор производит третью часть продукции растениеводства, 16% продукции животноводства и полностью оказывает сельскохозяйственные услуги на сумму 9 млрд тенге.

В России наблюдается сокращения удельного веса объемов производства малыми формами хозяйствования и увеличения доли коммерческих организаций на 12,7% и 11,4% соответственно. Сельскохозяйственными организациями производится 58,5% всей сельскохозяйственной продукции: 56% растениеводческой и 61,8% животноводческой.

В структуре продукции сельского хозяйства в 2021 году в Казахстане, Кыргызстане и России преобладало растениеводство – 57,7; 55,1 и 57,9% соответственно (таблица 4).

Таблица 4

Объем продукции сельского хозяйства по отраслям производства в странах – участницах Евразийского экономического союза

Показатели	годы		Удельный вес, % 2021 г.
	2019	2021	
Миллиардов единиц национальной валюты			
Армения			
Продукция сельского хозяйства – всего в том числе:	853	933	100
растениеводство	411	469	50,3
животноводство	442	464	49,7

Беларусь			
Продукция сельского хозяйства – всего в том числе:	21	26	100
растениеводство	10	11	42,3
животноводство	11	14	57,7
Казахстан			
Продукция сельского хозяйства – всего в том числе:	5 151	7 347	100
растениеводство	2 832	4 242	57,7
животноводство	2 319	3 105	42,3
Кыргызстан			
Продукция сельского хозяйства – всего в том числе:	220	323	100
растениеводство	116	178	55,1
животноводство	104	145	44,9
Россия			
Продукция сельского хозяйства – всего в том числе:	5 801	7572	100
растениеводство	3 056	4 382	57,9
животноводство	2 745	3 190	42,1

В целом аграрный потенциал подотрасли растениеводства определяется посевной площадью сельскохозяйственных культур, подотрасли животноводства – посевной площадью кормовых культур, которые в 2021 г. в государствах – членах ЕАЭС составляли 110,6 и 21,2 млн гектаров соответственно (таблица 5).

Таблица 5

Посевные площади основных сельскохозяйственных культур в государствах – членах Евразийского экономического союза, 2021 г.

Показатели	ЕАЭС	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
Общая посевная площадь, тыс. га из нее:	110 675,8	227,2	5 860,0	22 925,7	1 226,2	80 436,7
Зерновые и зернобобовые культуры	66 417,7	124,9	2 525,5	16 108,0	653,9	47 005,9

Подсолнечник (на зерно)	10 726,0	0,6	4,3	960,5	7,2	9 753,4
Свекла сахарная	1 115,5	0,0	87,2	14,5	10,3	1 003,5
Картофель	1 687,0	20,1	249,5	195,8	74,9	1146,7
Овощи открытого грунта	798,0	19,5	58,0	168,6	54,3	497,6
Кормовые культуры	21 294,5	480,0	2 570,0	3 103,5	390,0	14 751,0

Тесная интеграция в рамках Евразийского экономического союза, например, Российской Федерации с Республикой Казахстан позволяет выйти в мировые лидеры экспорта зерна, а с Республикой Беларусь – занять высокое место по отдельным видам молочной и мясной продукции.

В России обеспеченность зерном собственного производства в анализируемом периоде составила свыше 175%, в Казахстане свыше 160%. Только Россия и Казахстан, традиционно имея высокую землеобеспеченность, располагают излишками зерна в объеме 45–50 млн. тонн для взаимной торговли и поставок его на экспорт. (На душу населения в РК приходится – 8,9 га сельскохозяйственных угодий и 1,7 га пашни).

Помимо того, три области Южного региона Казахстана имеют высокие конкурентные преимущества по производству овощей. Экспортный потенциал достигает 300 тыс. тонн, а в случае применения интенсивных технологий и капельного орошения, возможно увеличить производство и вывоз овощей до 400 тыс. тонн. Восточный, Центральный и Западный регионы республики располагают естественными кормовыми угодьями, что предусматривает возможность экспортировать высококачественную говядину на потребительские рынки России в объеме до 60 тыс. тонн.

Сельское хозяйство Беларуси на протяжении длительного периода обеспечивает производство продукции в объемах, существенно превышающих потребность внутреннего агропродовольственного рынка

Основными направлениями специализации сельскохозяйственного производства Республики Беларусь являются:

молочное скотоводство – Беларусь является страной с наиболее развитой молочной подотраслью. При производстве молока на уровне 9,2 млн т и при приоритетном удовлетворении внутреннего спроса потенциал экспорта составит 5,6–5,8 млн т;

мясное скотоводство – потенциал экспорта говядины может достигнуть 140–170 тыс. т (в убойном весе);

свиноводство – при условии наращивания производства до 500–550 тыс. т (в живом весе) республика сможет экспортировать 200 тыс. т свинины.

В качестве основных направлений развития сельского хозяйства стран Евразийского региона можно выделить следующие:

– разработать и реализовать общую схему территориально-отраслевого разделения труда в агропромышленном производстве стран Евразийского экономического союза на основе углубления их специализации на производстве отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для развития межгосударственного обмена и экспорта;

– создать общую товаропроводящую систему для беспрепятственного продвижения продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на внутренние и внешние рынки, имея в виду снижение совокупных издержек за счет формирования и развития Евразийской товаропроводящей системы. Беларусь, Казахстан и Россия смогут образовать уникальный по своим размерам и протяженности транспортный коридор, связывающий Европу с Китаем, Индией, государствами Центральной и Юго-Восточной Азии;

– обеспечить проведение единой финансовой политики, создать совместные фонды (особенно страхового фонда) из общего аграрного бюджета и установить универсальные правила в целях беспрепятственного обращения продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья на территории ЕАЭС;

– улучшить информационное обеспечение всех государств-членов общего агропродовольственного рынка ЕАЭС. Оно должно осуществляться в рамках единой информационной системы. В нее необходимо включить единый банк данных, систему сбора, обработки, выдачи объективной информации о географии и движении отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, состоянии национальных агропродовольственных рынков с целью использования ее для оперативного ситуационного анализа и прогнозирования их развития на ближайшую и более отдаленную перспективу, более тесной совместной выработке и реализации системы мер по нейтрализации и смягчению возникающих рисков в торговле продовольственными товарами и сельскохозяйственным сырьем на экономическом пространстве Евразийского экономического союза.

Список литературы

1. Алтухов А.И. Территориально-отраслевое разделение труда в национальном агропромышленном производстве / А.И. Алтухов, Л.П. Силаева, Ж.Т. Кульчикова. – Костанай: Костанайский печатный двор, 2014. – 376 с. EDN ULJGCV
2. Пространственное развитие сельского хозяйства России: монография / А.И. Алтухов, А.Г. Папцов, Л.П. Силаева [и др.]. – М.: Научный консультант, 2021. – 324 с. EDN QJUTBC
3. Развитие сельского хозяйства геостратегических территорий России: монография / А.И. Алтухов, А.Г. Папцов, Л.П. Силаева [и др.]; под науч. ред. академика РАН А.И. Алтухова. – М.: Научный консультант, 2022. – 300 с. EDN XXZXGI

Петров Михаил Александрович

аспирант

Научный руководитель

Усков Владислав Владимирович

канд. экон. наук

ЧОУ ВО «Санкт-Петербургский реставрационно-
строительный институт»

г. Санкт-Петербург

ФОРМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕССАХ

***Аннотация:** в статье представлены краткие характеристики системы взаимодействия законодательных, исполнительных, судебных, различных контролирующих административных служб и органов власти, а также государственных учреждений и общественных организаций.*

В развитых странах изучение основ государственного регулирования осуществляется на протяжении всего периода. В связи с чем возникает необходимость в создании институтов, изучающих адаптацию экономики к тому или иному алгоритму построения системы влияния. И то, насколько подробно это будет изучено и проработано, будет зависеть не только развитость государства, но и ее умение анализировать характер и величину экономики и прибыли от построенной системы власти.

Благодаря задаче государства в регулировании экономики, появляются сотни нормативно-правовых актов, касающихся разного уровня служб, в том числе инвестиционно-строительного блока. На самом деле в этом процессе есть много противоречий, издаются и обновляются законы, указы, строительные нормы, ссылающиеся друг на друга без необходимости.

***Ключевые слова:** государственное регулирование, экономика, инвестиционно-строительный процесс, экспертиза.*

Государственное регулирование экономики представляет собой воздействие на социально-экономические процессы, проявляющиеся в обществе в нижеперечисленных формах [1, с 2–10].

Бюджетно-налоговое регулирование. Налоги – основной источник доходов государства. Государство через уровень налогообложения, порядок исчисления налоговой базы, систему налоговых льгот определяет величину доходов государственного бюджета [2, с. 6].

Денежно-кредитное регулирование. Воздействие государства на социально-экономические процессы в обществе с помощью финансово-кредитной системы. Прежде всего, это проявляется в виде воздействия на денежное обращение в стране и выглядит как совокупность осуществляемых Национальным банком мероприятий, направленных на изменение денежной массы, соотношение в ней наличных и безналичных денег [1, с

2–10]. Кроме того, оно предусматривает также воздействие на объем спроса и предложения кредитных ресурсов путем кредитной экспансии или кредитных ограничений [3, с. 5].

Ценовое регулирование. Установление государством фиксированных цен на отдельные виды продукции, предельного уровня или предельного роста цен на товары и услуги, либо замораживание цен на определенный срок [1, с. 6].

Регулирование оплаты труда выражается в увеличении, либо уменьшении МРОТ [1, с. 7].

Индикативное планирование-деятельность государственных органов по составлению экономических планов, направленная на информирование экономических субъектов о целях и средствах государственной экономической политики и возможных траекториях экономического развития. Индикативные планы направлены на уменьшение неопределенности в рыночной и смешанной экономике и носят рекомендательный характер [2, с. 6].

Прогнозирование-научное предвидение (выявление) путей предстоящего развития экономики. По сути, это научное формирование сведений о вероятных состояниях системы (экономики) в будущем путем преобразования информации о ее прошлом и настоящем [1, с. 5–10].

Программирование. В основе лежит упреждающая ориентация деятельности на достижение поставленных целей. Цель программирования – достижение принятого варианта решения проблемы (развития процесса) [1, с. 5–10].

Целью государственного регулирования является обеспечение правовой базы функционирования рыночной системы, установление законных и эффективных взаимоотношений между производителями и поставщиками и потребителями продукции [1, с. 5–10]. Государственное регулирование выступает главным регулятором поведения цивилизованного бизнеса и создает условия для относительного нивелирования социального неравенства населения страны. Огромную роль в государственном воздействии на социально-экономическое развитие играют законы, позволяющие регламентировать поведение хозяйствующих субъектов. Именно законодательная база, созданная на начальном этапе перехода к рыночным отношениям, позволила сгладить в какой-то мере многие отрицательные последствия современного рынка. Одним из важнейших элементов государственного регулирования является контроль над ценами [5, с. 6].

Государственное регулирование в строительстве было заложено еще в допетровские времена, начиная с XV–XVII веков [6, с. 2–6].

Уже в это время, перед строительством крупных городов происходила разведка территорий, а после издавался царский указ, составлялись роспись, чертеж и смета [6, с. 2–6].

Первым и самым важным этапом в череде реформ стала Городская реформа 1699–1700 гг., направленная на развитие городского самоуправления и разработку законодательных актов, как одной из составляющих механизма реализации политических и экономических целей, которые Петр I ставил перед обществом [6, с. 2–6].

В XXI веке основой государственного регулирования ИСП и начальным этапом строительства является процесс экспертизы проектов. При

экспертизе проекта происходит детальный анализ всех его аспектов, разрабатывается проектная документация с укрупненными планами и технико-экономическими показателями объекта.

Только при наличии положительного заключения, которое выдает Государственная, либо Негосударственная экспертная комиссия, происходит выдача разрешения на строительство [4, с. 6]. Это, по праву, важнейший документ для девелоперских компаний, который осуществляет регулирование строительства в крупных мегаполисах России. Несколько лет назад, устранение всех недостатков в предоставляемых документах эксперту осуществлялась только при личном приеме, терялись недели и месяцы, то сейчас это происходит в более ускоренном онлайн режиме.

Другим этапом, регулирующим ИСП, служит выдача разрешений на ввод объектов в эксплуатацию. Инспектором Государственно-строительного надзора осуществляется приемка и осмотр всей исполнительной документации по объекту и, разумеется, сам объект на предмет соответствия строительным нормам [7, с. 4].

Регулирование строительного сектора на государственном уровне – вид управленческой деятельности государства, в которой принимают участие уполномоченные органы, обеспечивающие оптимизацию экономических отношений в строительстве для защиты частных и публичных интересов участников взаимоотношений [1, с. 5–10].

Государственное регулирование формируется из:

- создания единой политики в сфере строительства, жилищного и градостроительного сектора;
- нормативно-правового регулирования – градостроительного и технического;
- государственного надзора и строительного контроля ГАСН;
- создания информационных и технических средств для управления строительством. Например, к ним относятся «ВМ-моделирование», облачное хранилище документации «ИНГИПРО», приложение «Строительный контроль» и др.).

Процесс реформ в петровские времена заложил основу политического и экономического развития строительного бизнеса в России, а также архитектурно-строительного законодательства [6, с. 5–10].

В наше время особое внимание уделяется сохранению памятников архитектуры. При этом не важно, на земле он находится или глубоко под землей. Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры выполняет в том числе и эту функцию и производит анализ факта разведки территории с архивными документами, называемыми инженерно-геологическими изысканиями, которые предоставляет на рассмотрение Девелопер [7, с. 1–9].

Поэтому, произошедшие исторические события в России сотни лет назад, внесли, вносят и будут всегда вносить определяющий характер развития территорий многомиллионных мегаполисов как прямо, так и косвенно.

Уже сейчас, в наше время накоплен огромный объем информации, выражающийся в законах РФ, постановлениях Правительства РФ, Сводах Правил, ГОСТов, которые и выполняют функции регулирования,

существуют проблемы, которые существенно влияют на сроки строительства, получения разрешения на строительство и разрешение на ввод объектов в эксплуатацию. И, на основе моего опыта работы в сфере строительства и проектирования, можно сформулировать основные из них.

1. Качество BIM-моделей отличается от проекта к проекту и часто не соответствует BIM стандарту компании, так как опыт работы генпроектировщика в этой области не соответствует заявленному.

2. Никогда не получается принять BIM-модель с первого раза, т.к. часто меняются команды генпроектировщика.

3. Изменения в проекте находят свое отражение в BIM модели с значимой задержкой, так как в штате Генпроектировщика зачастую отсутствует BIM менеджер.

4. Ввиду того, что в BIM модели на этапе разработки стадии П, невозможно отразить полный комплекс работ (отделочные, благоустройство, вынос и строительство инженерных сетей), нет возможности сформировать полную стоимость проекта. В результате чего происходит расчет по объектам аналогам.

5. Нет единого информационного портала, нацеленного на взаимодействие с государственными службами, участвующими при разработке и согласовании проектной документации, проходящей негосударственную экспертизу.

6. Большинство ГОСТов уже давно устарели.

7. Нет четкого регламента, описывающего получение технических условий в бытовых компаниях, в связи с этим, большинство застройщиков соглашаются на их условия и договорные обязательства.

8. Нет единой информационной, регулирующей информационное взаимодействие заказчика и генпроектировщика на этапе разработки стадии П, в связи с этим зачастую весь документооборот происходит через электронную почту.

Несмотря на то, что существовали, существуют и всегда будут существовать проблемы в обеспечении положительного результата, завершения инвестиционно-строительных процессов и возникновению новых, только от их преодоления и решения такого рода задач зависит накопление необходимого опыта у застройщиков и подрядных организаций, а также их приспособление к нынешним условиям работы и умению ориентироваться в законодательном пространстве.

Список литературы

1. Государственное регулирование экономики: учебное пособие / сост. Ю.В. Кислинских. – Комсомольск-на-Амуре: Изд-во АмГПУ, 2016. – 120 с.

2. Государственное регулирование экономики: учебник / В.И. Добросоцкий; Моск. гос. ин-т междунар. отношений (ун-т) Министерства иностранных дел Российской Федерации, каф. государственного управления и права. – М.: МГИМО-Университет, 2017. – 414 с. EDN YLWGEO

3. Методология управления развитием строительного комплекса на основе кластерного подхода: монография / Г.Ф. Токунова; СПбГАСУ. – СПб., 2012. – 184 с. – EDN WMCRVF

4. Управление развитием инвестиционно-строительных университетских корпоративных структур. – СПб., 2007. – 183 с.

5. Глухов В.В. Управление инновационными социально-экономическим развитием мегаполиса: методология, принципы, механизмы / В.В. Глухов, Е.А. Горин, М.Э. Осеевский. – СПб.: Изд-во Политехнического университета, 2012. – 427 с.

6. Регулирование архитектурно-строительного процесса в России 18 века. – СПб.: СПбГАСУ, 2007. – 122 с.

7. Управление строительными инвестиционными проектами: учебник. – М.: АСВ, 2009. – 368 с.

Харакоз Юлия Константиновна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Дипломатическая академия

Министерства иностранных дел Российской Федерации»

г. Москва

РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В МИРОВОЙ ПРАКТИКЕ

***Аннотация:** государственная поддержка экспорта является важным направлением политики страны в развитии внешнеэкономической деятельности. Основной задачей, которую преследуют государства при регулировании внешнеторговой деятельности, является формирование и внедрение методов и инструментов, которые способствуют развитию и расширению внешнеэкономической деятельности компаний. Для эффективного развития экспортной деятельности малых и средних предприятий необходимо формирование благоприятного климата для бизнес-партнеров данной области, а также внедрение институциональной поддержки на государственном уровне для субъектов внешнеэкономической деятельности.*

***Ключевые слова:** малое предпринимательство, среднее предпринимательство, экспортная деятельность, внешнеэкономическая деятельность, международный бизнес.*

В большинстве развитых стран, которые входят в Организацию экономического сотрудничества и развития, доля малых и средних бизнес-единиц в общем объеме экспортной деятельности составляет от 26% до 50%. Практика предоставления государственной поддержки внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий в различных государствах отличается используемыми методами и инструментами. Страны-участницы ОЭСР, как правило, предоставляют гарантирование экспортных кредитов, занимаются предварительным финансированием, то есть покрывают часть издержек компании вначале реализации ее экспортной деятельности, а также предоставляют информационную и юридическую поддержку.

По данным Управления по делам малого бизнеса США, в 2021 году в малых и средних компаниях работало более 55 миллионов человек, что составляло порядка 47% от общего числа трудовых ресурсов страны.

Всего в государстве насчитывается около 30 миллионов компаний, которые относятся к данной категории предприятий [3].

Государство оказывает поддержку малым и средним компаниям, реализуя различные программы. Во-первых, в течение 36 часов предприятию предоставляется экспресс-кредит, который составляет 500 тысяч долларов США. Для получения денежных активов необходимо предоставить подтверждающие документы, которые обосновывают, что заемные средства будут направлены на развитие экспортной деятельности компании. Также действует программа по предоставлению гарантийного обеспечения заемных средств для увеличения оборотного капитала бизнес-единицы, осуществляющей экспортную деятельность. Еще одной программой, которая реализуется в США, является предоставление займов на контракты по внешнеторговой деятельности. В рамках данной программы осуществляется финансирование экспортной деятельности компании на начальных ее стадиях. Также для увеличения оборотного капитала МСП, реализуется программа, сформированная Управлением по делам малого бизнеса США совместно с Эксимбанком, которая устанавливает гарантийную помощь для компании в размере не более двух миллионов долларов США.

Финансовую поддержку малым и средним компаниям оказывает Министерство торговли США. В рамках данной программы предоставляются заемные средства и гарантии, осуществляется лизинговое финансирование проектов в сфере экспортной деятельности. Кроме того, Министерство торговли США осуществляет страхование, направленное на минимизацию бизнес-рисков компаний в рамках экспортных операций или в области привлечения иностранных инвестиций. Покрытие страхового возмещения распространяется на убытки в случае, если контрагент нарушил согласованный контракт, а также на покрытие отрицательного финансового результата по внешнеторговым операциям из-за политической дестабилизации.

В Европейском Союзе государственная поддержка экспортной деятельности малых и средних бизнес-единиц заключается в предоставлении субсидий, кредитов и гарантийного обеспечения. Финансирование осуществляется учреждениями, созданными Европейской Комиссией, также в данной области действуют специальные программы, которые направлены на организацию мероприятий для развития внешнеторговых связей в практической деятельности малых и средних предприятий. Например, действует программа «Enterprise Europe Network», в рамках данной программы проходят конференции, выставки, встречи и переговоры с заинтересованными лицами в области развития и расширения рынков сбыта продукции, услуг.

Кроме того, в рамках Европейской Комиссии работают Европейский инвестиционный фонд и Европейский инвестиционный банк. Фонд действует в сфере рамочной Программы по конкурентоспособности и инновациям, которая направлена на формирование и развитие инвестиционно-технологической поддержки малого и среднего бизнеса. Европейский инвестиционный банк предоставляет долгосрочные кредиты и гарантии предприятиям для развития и осуществления бизнес-операций в сфере внешнеторговой деятельности.

В Германии малые и средние предприятия играют важную роль для экономического развития государства. В 2022 году в стране было зарегистрировано около 2,6 миллионов данных компаний, которые обеспечивали занятость для более 19 миллионов человек, что составляло 65% от общего показателя трудовых ресурсов страны [4].

Правительство поддерживает и стимулирует их деятельность на национальном, региональном и местном уровнях, преследуя цель предоставить больший доступ к финансированию, а также сократить налоговые нагрузки на бизнес-единицы. Основным институтом, который оказывает поддержку экспортной деятельности сферы малого и среднего предпринимательства является Федеральное министерство экономики и технологий.

Необходимо отметить, в Германии малые и средние предприятия могут получить помощь от государственного банка развития (KfW), предоставляющего льготные займы, кредитное и инвестиционное обеспечение. Государственный банк развития реализует такие программы, как «МСП за рубеж» (Mittelstand program, abroad), а также Entrepreneur Loan Plus, осуществляющие информационное и финансовое обеспечение малых и средних бизнес-единиц в сфере внешнеторговых операций. Для получения государственной поддержки немецкие компании должны осуществлять экспортную деятельность более трех лет и активно развивать инновационные направления деятельности.

Китай является одним из наиболее крупных акторов в мировой торговле. В стране более 90% частных компаний являются малыми и средними предприятиями, которые обеспечивают более 60% общей прибыли государства, а также формируют около 50% налоговых поступлений Китая, 60% – ВВП, 70% – технологических инноваций и 80% – занятости в городах. В 2022 году в стране было зарегистрировано около 52 миллионов малых и средних бизнес-единиц. В целях улучшения условий ведения частной предпринимательской деятельности, государство работает над устранением барьеров для доступа к внешним рынкам сбыта продукции и услуг, а также внедряет механизмы честной конкуренции.

В 2002 году был принят закон, направленный на продвижение внешнеторговой деятельности китайских малых и средних предприятий. В рамках государственных программ бизнес-единицам предоставлялось финансирование экспортных операций менее 30% от общего размера внешнеторгового проекта. Таким образом, по статистическим данным, около 70% малых и средних предприятий в Китае объявляли банкротство и прекращали свою деятельность в течение первых 5 лет с момента создания, около 20% компаний работали в течение десяти лет, и только 10% функционировали более десяти лет [5]. В последние годы правительство Китая значительно увеличило финансовую поддержку компаниям данной сферы, внедрило льготные налоговые режимы, снизило социальную нагрузку, а также ввело в действие нормативные акты, которые способствуют эффективному развитию экспортной деятельности. Наибольшую государственную поддержку получают предприятия, осуществляющие деятельность в высокотехнологических отраслях.

В настоящее время государства активно осуществляют поддержку малого и среднего предпринимательства в сфере международной торговли.

Развитие данных институциональных программ направлено на формирование экосистем, объединяющих различные инструментарий методического, финансового и информационного обеспечения для эффективного продвижения малых и средних бизнес-единиц в области внешней торговли, которая является неотъемлемым звеном внешнеэкономической деятельности страны.

Список литературы

1. Исследования и прогнозы Организации экономического сотрудничества и развития // Официальный сайт ОЭСР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/>
2. Международная организация труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ilo.org/infostories/ru-RU/Stories/Employment/SMEs#engines>
3. Управление по делам малого бизнеса (SBA, Small Business Administration) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sba.gov/about-sba/organization/observances/celebrating-70-years-service-americas-small-businesses>
4. Number of small and medium-sized enterprises (SMEs) in Germany from 2008 to 2022, by size [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/818691/small-and-medium-sized-enterprises-germany/>
5. Zhu Y., Wittmann X., Peng M.W. Institution-based barriers to innovation in SMEs in China / Asia Pacific Journal of Management. – Т. 29. №4. – Pp. 1131–1142 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pdfs.semanticscholar.org/71a4/8ffb464f18fcdcd251bab009b5bf5ece7a8f.pdf?_ga=2.206191507.1657255077.1531224733-1855809262.1531224733

Щербакова Валентина Андреевна

студентка

Туаршева Милана Исмаиловна

студентка

Пенчук Алина Юрьевна

студентка

Научный руководитель

Богославицева Людмила Викторовна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ПУТИ РЕШЕНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: в статье раскрыто понятие «мировая экономика», описан процесс возникновения глобальных проблем. Приведены мировые экономические проблемы и способы борьбы с ними. Определена роль международных объединений и организаций в решении глобальных проблем. Перечислены инструменты, которые страны используют для улучшения благосостояния жизни и поддержания мира и безопасности.

Ключевые слова: мировая экономика, глобальные проблемы, устойчивое развитие, демографический переход.

Под мировой экономикой понимается совокупность всех экономических отношений между странами, включающих в себя разделение труда, мировую торговлю, обмен финансовыми и инвестиционными операциями, а также другие экономические процессы. Отношения макроэкономических субъектов хозяйствования возникли вследствие мирового разделения труда, то есть разделение стран путем специализации на выпуск определенных товаров и услуг, и последующий обмен ими. Так как каждая страна имеет свою специализацию из-за географического и территориального расположения, климатических особенностей, которые позволяют ей производить и поставлять на мировой рынок определенные товары и продавать их по цене ниже мировой. Что в свою очередь позволяет государству получать выгоду на международном рынке, достигая этого за счет доступа к более дешевым ресурсам. Однако если стране не выгодно производить такие блага, то она будет их покупать у другого государства, в результате такого взаимодействия формируются отношения между странами. Финансовое обеспечение экономических операций осуществляется как правило органами казначейства. В этой связи развитие казначейских технологий: российский и зарубежный опыт представляют и теоретический и практический интерес [6, с. 71].

Появление глобальных экономических проблем происходит из-за того, что многие субъекты мирового хозяйства задействованы и принимают непосредственное участие в мирохозяйственных процессах. Глобальные проблемы затрагивают весь мир и требуют совместного решения, ведь только приложив совместные усилия можно повлиять на сложившуюся ситуацию.

Среди мировых проблем выделяют:

- экологическую проблему;
- экономическую отсталость стран;
- демографическую проблему;
- угрозу войны;
- появление всеобщего голода;
- распределение ресурсов и обеспечение ими потребностей среди человечества;
- проблему использования ресурсов мирового океана;
- проблему освоения космоса.

Всемирными проблемами является глобальное потепление и загрязнение природы, уничтожение редких видов флоры и вымирание животного мира, различные человеческие заболевания, возникающие вследствие климатических проблем и нарушений, парниковый эффект и таяние вечных льдов, появление и распространение терроризма, рост уровня между бедным и богатым уровнем населения, то есть неравномерное распределение благ. Также к важным проблемам относятся демографическое состояние население на планете, а именно уменьшение численности людей в развитых странах и переизбыток в отсталых, и их продовольственное обеспечение. Важно развитие агропромышленного комплекса в обеспечении продовольственной безопасности страны [5, с. 667]. Но самым опасный характер носят военная и экологическая угрозы, потому что масштаб ущерба будет иметь катастрофический характер.

Все глобальные проблемы взаимосвязаны и требуют комплексного подхода к их решению. Мировое сообщество прикладывает усилия и заинтересованность к возникшим проблемам. После Второй мировой войны были созданы различные мировые сообщества и организации, которые занимаются решением данных вопросов. Они функционируют и сейчас, но различные геополитические вопросы снижают реализацию и эффективность их работы.

Например, Организация Объединенных Наций, в которую входят почти все страны мира – 193, занимается решением вопросов безопасности международного мира и сотрудничества стран. ООН проводит миротворческие миссии, направленные на поддержание мира (помощь в урегулировании конфликтом между странами, поддержание законности, гуманитарная помощь нуждающимся и т. д.), защищает права человека, занимается разрешением социальных, экономических и культурных проблем, а также разрабатывает цели устойчивого развития. Организация Объединенных Наций затрагивает и другие важные вопросы человечества, это объединение масштабно и вносит весомый вклад в развитие безопасности населения.

Общие попытки решения мировых экономических проблем включали в себя обеспечение устойчивого развития, демографический переход, отказ стран от ядерного оружия, энергосбережение, климатическая политика стран и другое.

Устойчивое развитие включает в себя благоприятную обстановку, удовлетворение потребностей населения без ущерба будущему поколению. Оно направлено на решение глобальных проблема бедности, нехватки ресурсов, изменении климата, мирной обстановки. Всего выделяют 17 Целей устойчивого развития, которые разработаны Генеральной ассамблеей ООН в качестве проекта по достижению лучшего будущего. Эти цели поддерживаются всеми странами и нацелены на улучшение благосостояния нашего мира. Государства признают, что решение проблемы бедности должны приниматься наряду с решением проблемы экономического роста, повышением уровня здравоохранения, образования, сокращением безработицы и т.д. [4]. Например, в России эффективным способом борьбы с безработицей стала реализация Государственной программы «Содействие занятости населения» [1, с. 181].

Под демографическим переходом понимают длительный период снижения показателей смертности и рождаемости, итогом становится то, рост населения останавливается и численность населения уравнивается естественным путем. Это происходит на протяжении нескольких поколений. В современном мире такой процесс завершили многие развивающиеся страны и развитые страны. Демографический переход подразделяют на стадии: высокие уровни рождаемости и смертности (эта стадия относилась ко всем мировым странам); сокращение смертности (эта стадия начинается в Англии); снижение прироста численности населения (на этом этапе происходит формирование стабильности населения). Демографическая ситуация меняется и зависит от уровня экономического роста страны, развития общества и государства.

Проблема энергосбережения очень важна в современном мире. Использование энергосберегающих технологий – необходимый шаг.

Потому что такой источник получения энергии, как ТЭС, негативно влияет на окружающую среду, загрязняет воздух, отходы сбрасываются в водоемы, происходит выброс в атмосферу опасных элементов и тому подобное. Автотранспорт, нефтяная и химическая промышленность тоже наносят непоправимый урон экологии. Сложившаяся ситуация требует поиска альтернативных источников энергии, внедряются стандарты и сертификация в целях эффективного распоряжения ресурсами.

Монреальский протокол предусматривает защиту озонового слоя нашей планеты, вследствие отказа от разрушающих элементов химического характера [3]. Киотский протокол предусматривает и определяет долю выбросов парниковых газов для разных стран [2].

Таким образом, объединение стран – это первый шаг на пути решения глобальных проблем мировой экономики. Проблемы требуют комплексной борьбы и контроля за исполнением своих обязательств. Не сколько искоренить, а сколько держать под контролем сложившиеся современные проблемы.

Список литературы

1. Кульчитская В.В. Государственная программа «Содействие занятости населения» как эффективный способ борьбы с безработицей в Российской Федерации / В.В. Кульчитская, Л.В. Богославцева // Экономика и менеджмент: новые вызовы и возможности: сборник научных трудов I Международной научно-практической конференции (Ростов-на-Дону, 30 мая 2023 года). – Ростов н/Д.: ДГТУ, 2023. – С. 181–185. – EDN HKNJGI.
2. Организация Объединенных Наций. Киотский протокол [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/kyoto.shtml
3. Организация Объединенных Наций. Монреальский протокол [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/monreal_prot.shtml
4. Организация Объединенных Наций. Цели устойчивого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/>
5. Priorities of Software Project Management Support of Agro-industrial Complex in Ensuring Food Security / N.G. Kuznetsov, L.V. Bogoslavtseva, L.N. Roshchina [et al.] // Business 4.0 as a Subject of the Digital Economy. – Cham: Springer, 2022. – P. 667–669. – DOI 10.1007/978-3-030-90324-4_107. – EDN EYENJR.
6. Romanova T.F. Development of treasury technologies: Russian and foreign experience / T.F. Romanova, L.V. Bogoslavtseva, V.V. Terentjeva // Contemporary Issues in Business and Financial Management in Eastern Europe / EDITED BY Simon Grima University of Malta, Malta; Eleftherios Thalassinou ERSJ, Greece. Vol. 100. – United Kingdom – North America – Japan India – Malaysia – China: Emerald Publishing Limited, 2018. – P. 71–81. – DOI 10.1108/S1569-375920180000100009. – EDN WYOXAY.

Юшко Александр Викторович
канд. юрид. наук, старший преподаватель
Черкасова Екатерина Сергеевна
студентка

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»
г. Краснодар, Краснодарский край

DOI 10.31483/r-109299

РЕГИОНАЛЬНЫЕ НАЛОГИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

***Аннотация:** научная статья посвящена анализу влияния региональных налогов на формирование и развитие региональных бюджетов в контексте современных экономических условий. Авторы рассматривают процессы формирования региональных налогов, их роль в привлечении инвестиций и стимулировании экономического развития, а также их влияние на социальные программы и обеспечение общегосударственной устойчивости. В современном мире региональные бюджеты играют ключевую роль в обеспечении экономического развития и социальной стабильности на местном уровне. Однако в условиях изменяющейся экономической ситуации и финансовых потребностей регионов важно постоянно анализировать и оптимизировать систему налогообложения на региональном уровне. Таким образом, рассмотрение роли региональных налогов в современном развитии региональных бюджетов является актуальной темой, требующей дальнейших исследований и обсуждений.*

***Ключевые слова:** региональные налоги, развитие региональных бюджетов, налоговая политика, экономическое развитие, финансовая устойчивость, инвестиции, налоговая оптимизация, социальные программы, доходы региональных бюджетов, расходы региональных бюджетов.*

В условиях современной экономической действительности каждый регион активно стремится к устойчивому развитию, обеспечению социальной стабильности и формированию собственной финансовой базы. Роль региональных налогов как важной составляющей доходов региональных бюджетов становится все более значимой. В данной статье мы рассмотрим влияние региональных налогов на развитие региональных бюджетов и их роль в современной экономике.

Региональные налоги играют ключевую роль в формировании доходов региональных бюджетов [1]. Они представляют собой важный инструмент для обеспечения финансовой устойчивости регионов, а также осуществления социально-экономического развития. В отличие от федеральных налогов, региональные налоги в значительной степени зависят от специфики региона и могут быть более гибкими в установлении их размеров и методов сбора [2].

Эффективное использование региональных налогов позволяет регионам активно участвовать в формировании собственной финансовой базы и направлять доходы на нужды регионального развития, социальной защиты, образования, здравоохранения, инфраструктуры, и других важных секторов [2]. Правильно налаженная система налогообложения способствует привлечению инвестиций, развитию предпринимательства и созданию благоприятной экономической среды.

Однако вместе с перспективами, региональные налоги предъявляют ряд вызовов. Необходимость в оптимизации и рациональном использовании налоговых доходов для обеспечения устойчивого развития регионов становится все более актуальной. Важно находить баланс между налогообложением/стимулированием экономической активности и обеспечением общественных потребностей [4].

Конечно, существует ряд проблем, связанных с региональными налогами и их влиянием на развитие региональных бюджетов. Например.

1. Неравномерность финансового положения регионов: Разные регионы могут иметь различные уровни доходов и возможностей для привлечения инвестиций. Это может приводить к неравенству в возможностях по сбору налогов и формированию бюджетов, а также в самом экономическом развитии регионов.

2. Недостаток финансовых ресурсов: Некоторые регионы могут сталкиваться с недостатком собственных финансовых ресурсов из-за меньшей развитости экономики, что затрудняет выполнение обязательств перед своими жителями в области образования, здравоохранения и социальной защиты.

3. Отсутствие баланса между централизацией и децентрализацией: Централизованное управление налоговыми доходами, особенно на более высоких уровнях, может привести к недостаточному финансированию региональных программ и проектов.

4. Налоговый демпинг: ситуации, когда регионы снижают налоговую ставку, чтобы привлечь предприятия, могут создать неблагоприятные условия для формирования федерального бюджета или вызвать конкуренцию между регионами, что затрудняет финансирование общегосударственных программ.

5. Потеря налоговой базы: в связи с мобильностью предприятий и финансов, некоторые регионы могут столкнуться с утратой части налоговой базы из-за перерегистрации предприятий в более благоприятных налоговом отношении регионах.

Это только несколько примеров проблем, связанных с региональными налогами и их воздействием на развитие региональных бюджетов. Каждая из этих проблем требует внимательного анализа и разработки соответствующих мер для их решения с учетом специфики каждого отдельного региона.

Необходимо находить пути решения данных проблем. Например.

1. Внедрение механизмов координации и сотрудничества между государствами для урегулирования межгосударственных фискальных отношений.

2. Разработка эффективной системы фискальных трансферов для обеспечения равномерного развития регионов.

3. Внедрение механизмов децентрализации в управлении финансами для повышения эффективности и ответственности местных органов власти [5].

4. Развитие мер по мобилизации доходов через улучшение налоговой базы и борьбу с коррупцией.

5. Усиление инвестиций в инфраструктуру и развитие инновационных отраслей для стимулирования экономического роста [6].

6. Разработка гибких бюджетных механизмов, которые позволят адаптироваться к изменяющимся экономическим условиям, при соблюдении жестких ограничений.

Мнение ученых в отношении региональных налогов и их влияния на развитие региональных бюджетов в значительной степени зависит от их специализации, методологии исследований, а также контекста конкретной страны или региона. Однако в целом ученые высказывают ряд основных точек зрения на эту тему.

1. Роль стимулирования экономического роста: многие ученые отмечают, что региональные налоги могут служить ключевым инструментом для стимулирования экономического роста и развития в регионах. Путем установления особых налоговых ставок или льгот для определенных отраслей экономики, региональные власти могут создавать благоприятные условия для привлечения инвестиций и развития бизнеса [7].

2. Проблемы фискальной децентрализации: Некоторые ученые обращают внимание на проблемы, связанные с фискальной децентрализацией, когда региональные налоговые политики могут привести к дисбалансу между регионами, ослаблению федерального бюджета и недостатку средств для финансирования общегосударственных программ.

3. Необходимость гибкости и инноваций: Многие ученые подчеркивают важность гибкости налоговой политики региональных властей и поиска инновационных подходов к налогообложению для обеспечения стимулирования экономического развития, сохранения налоговой базы и обеспечения сбалансированности бюджетов.

4. Социальные и экономические последствия: Ученые также обращают внимание на социальные и экономические последствия региональных налогов для различных групп населения, предприятий и рыночной среды в целом.

5. Необходимость комплексного анализа: В целом, большинство ученых признают, что анализ региональных налогов и их влияния на развитие региональных бюджетов требует комплексного подхода, учитывающего экономические, социальные, политические и правовые аспекты.

В целом, мнение ученых отражает сложность вопроса и разнообразие факторов, влияющих на региональные налоги и их роль в современном развитии региональных бюджетов.

Исходя из проведенного анализа, можно сделать вывод, что региональные налоги играют важную роль в современном развитии региональных бюджетов. Они представляют собой неотъемлемую часть доходов региональных бюджетов и служат ключевым инструментом для

обеспечения финансовой устойчивости и социально-экономического развития регионов.

Однако вопросы оптимизации налоговой политики, балансирования интересов различных регионов, а также обеспечение эффективного использования налоговых доходов для поддержки социальных программ и инвестиций в развитие, остаются актуальными и требуют дальнейших исследований и разработки соответствующих стратегий.

Таким образом, региональные налоги остаются предметом повышенного внимания специалистов в области экономики и финансов, и их роль в современном развитии региональных бюджетов следует рассматривать в контексте общегосударственных целей устойчивого и сбалансированного развития.

Список литературы

1. Смит Дж. Региональные налоги и экономическое развитие / Дж. Смит. – М.: Экономика, 2010.
2. Иванов П. Роль региональных налогов в формировании региональных бюджетов / П. Иванов // Журнал экономических исследований. – 2015. – №20 (3). – С. 45–56.
3. Российская налоговая служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nalog.ru/>
4. Макаров И.И. Особенности формирования региональных налоговых баз / И.И. Макаров // Финансы и кредит. – 2018. – №25 (2). – С. 360–367.
5. Андреева М.Н. Налоговые аспекты инвестиционной деятельности в регионах / М.Н. Андреева. – М.: Наука, 2016.
6. Центр развития региональных бюджетов. (2019). Влияние региональных налогов на социальные программы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.regionalbudgetcenter.org/impact-of-regional-taxes-on-social-programs>
7. Ким А.А. Развитие региональных налогов в условиях децентрализации управления / А.А. Ким // Экономика региона. – 2017. – №13 (4). – С. 1101–1115.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Ветрова Анна Олеговна

студентка

Технологический институт сервиса (филиал)

ФГБОУ ВО «Донской государственный

технический университет»

г. Ставрополь, Ставропольский край

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в статье изложена суть термина «прибыль предприятий», который считается главенствующей финансово-экономической категорией, характеризующей благоприятный итог финансовой работы каждого предпринимательского субъекта. В работе раскрыты принципы управления прибылью организации, в которых выделены общепринятые и разработанные автором принципы. Представлен улучшенный механизм управления извлечения прибыли из ключевых инвестиционных, финансовых и операционных операций.*

***Ключевые слова:** прибыль предприятия, управление формированием прибыли, прогнозирование, планирование, распределение прибыли, резервный фонд, фонд накопления, фонд потребления.*

Вопросы максимизации объемов извлекаемой прибыли, а также пути повышения эффективности ее использования и распределения являются достаточно значимыми и актуальными на сегодняшний день, что и предопределило выбор темы работы. В текущих условиях рыночной экономики прибыль является основным источником финансирования деятельности субъекта хозяйствования, удовлетворения финансовых интересов владельцев предприятия, его наемных рабочих и государства.

Особое внимание вопросам формирования и использования прибыли предприятий уделено в работах следующих авторов: И.А. Бланка [1], Ю.Н. Воробьева [2; 3], О.В. Ефимовой [4], М.Ю. Куссого [5].

Целью исследования является уточнение сущности прибыли предприятия на основании анализа экономической литературы, усовершенствование схемы механизма управления формированием прибыли от основной операционной, инвестиционной и финансовой деятельности, а также изучение теоретических аспектов эффективного распределения и использования прибыли.

Реализация эффективных стратегий управления прибылью должна проводиться в соответствии со многими принципами, соответствующими требованиям рынка. Анализируя литературу, были выявлены следующие основы управления прибылью предприятия:

- сотрудничество с общей концепцией управления организацией;
- ориентированность на стратегическое развитие предприятия;
- разнovidные подходы к принятию личностных управленческих решений для разработки подходов к разработке подхода к индивидуальным

управленческим решениям, а также индивидуальных управленческих решений и методов принятия индивидуальных управленческих решений);

– комплексное формирование управленческого решения;

– система управления прибылью;

– научные методы оценки доходов предприятия;

– безопасный баланс прибыли и риска устанавливается при определении оптимального уровня прибыли и риска, известного как оптимальная доходность.

Первый из общих принципов – управление прибылью как отдельный процесс управления взаимосвязано со всей системой финансового управления на предприятии в целом. Данный факт следует учитывать при проведении процесса формирования, распределения, использования доходов.

Принцип сотрудничества с общей концепцией управления организацией предполагает управление формированием прибыли таким образом, чтобы в случае если возникли противоречия между действующим проектом, за счет которого мы уже получаем прибыль, и стратегическими целями компании проект должен быть отклонен невзирая на уровень ожидаемой приносимой прибыли при реализации. Последний общепринятый принцип, комплексный характер формирования управленческого решения, предполагает связь между принятым управленческим решением по управлению прибылью и конечным целям управления прибылью. Данный факт свидетельствует о том, что не каждая операция приносит прибыль, кроме того, часть операций может привести к дефицитам финансовых средств, также привести к потерям. Однако в целом результаты каждой операции должны привести к выручке. Это залог эффективного финансового управления.

Управление прибылью является одной из ключевых задач для любого предприятия. Анализ литературы позволяет выделить новые принципы, которые помогут эффективно управлять этим процессом. Первый принцип – системность управления прибылью. Это означает, что необходимо провести всесторонний анализ альтернативных финансовых решений, которые могут повлиять на финансовое равновесие предприятия как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Это поможет принимать обоснованные решения и достичь устойчивого финансового состояния. Второй принцип – научность методов оценки доходности предприятия. Планирование прибыли должно основываться на анализе отчетных данных и определении прогнозных значений финансовых показателей. Использование научных методов позволит точнее прогнозировать доходность предприятия и принимать обоснованные решения в планировании бюджета и инвестиций. Третий принцип – учет оптимальной пропорциональности между уровнем прибыли и риском. Это означает, что при выборе рискованных операций необходимо выбирать вариант, который обеспечивает наибольшую эффективность (прибыль) при минимальном или приемлемом уровне риска для предприятия. Это поможет балансировать между возможными выгодами и потенциальными рисками, что является важным аспектом управления прибылью.

На первом этапе процесса получения прибыли финансовый менеджер должен изучить структуру и динамику полученных доходов и расходов, а

также этих расходов. Форма № служит основой анализа доходов и платежей, позволяющей определить поступления и платежи. Предприятие ежегодно представляет два комплекта «Отчета о финансовых результатах», охватывающих все три вида операционной, инвестиционной и финансовой деятельности.

На втором этапе руководитель должен проводить прогноз и расчет по трем направлениям деятельности.

Меры инвестиционной деятельности направлены на снижение расходов на капитальные инвестиции. В первую очередь они направлены на улучшение эффективности инвестиций в реальный и финансовый капитал.

Финансовые мероприятия связаны с сокращением расходов на финансовую деятельность. Например, снижение расходов на обслуживание предприятий коммерческим банком, снижение расходов на выплату комиссий и так далее.

Четвертый этап – это организация, регулирование деятельности предприятий. Целью данного этапа является увеличение доходов от любого вида деятельности компании. Основными целями операционной деятельности являются увеличение операционных доходов и снижение операционных расходов. В инвестициях повышение доходности инвестиций и оптимизация сокращения инвестиционных расходов при инвестировании в реальные инвестиции. После завершения четвертого этапа механизма управления получением прибыли процесс начинается снова. Анализ полученных доходов и средств, а также понесенных расходов выявляет анализ поступления денежных средств и поступления доходов соответственно.

Управление получением прибыли от следующего вида деятельности предприятия – инвестиционной – направлено, прежде всего, на минимизацию затрат и получение прибыли.

Эффективность распределения прибыли является важнейшим фактором, обеспечивающим эффективное и полное выполнение предприятием своих обязательств перед контрагентами и участниками производственного процесса, а также перед другими факторами. Формирование фондов потребления и накопления происходит вслед за разделением прибыли. Они разработаны с учетом конкретных затрат. Интересно, что следует отметить, что деньги могут использоваться только для своего производства, как расходы.

Эффективное распределение и использование прибыли позволяет организации финансировать развитие расширенного производства, расширять деятельность, создавая филиальные сети или диверсифицируя продукцию. Это достигается благодаря использованию дешевых финансовых источников – собственного финансового ресурса, созданного в основном за счет доходов.

Следует сказать, что процесс распределения и использования прибыли, так же, как и формирование прибыли может осуществляться при помощи реализации рядом мероприятий:

1) систематическое учет всех факторов, влияющие на распределение доходов и минимизацию негативного влияния на этот процесс;

2) первоначально выгодный финансовый результат от своей деятельности предприятия будет использоваться для его собственной выгоды,

поскольку оно сможет использовать финансовые доходы от своей деятельности только по назначению;

3) непрерывное исследование эффективности применения чистой прибыли, а также денежных фондов, формируемых за счет отчислений из нее;

4) четкая реализация выбранной дивидендной политики;

5) на основе научных исследований реализуются финансово надежные стратегии финансирования активов предприятий за счет капитализированной прибыли.

Контролируя распределение и использование прибыли, организация может повысить воспроизводство, удовлетворить потребности учредителей и собственников-акционеров, стимулировать труд наемного персонала.

Прибыль, являясь основным показателем в системе управления финансовой системой хозяйствующих субъектов, прибыль является важнейшим показателем финансовой деятельности предприятий.

Финансовые планировщики также должны быть внимательны к распределению прибыли, так как для предприятия крайне важно выполнять свои обязательства перед подрядчиками и участниками производственного процесса. Механизм распределения прибыли в простом виде состоит из 2-х этапов. Во-первых, создается резервный фонд, а во-вторых, формируется так называемый фонд потребления, накопления, который предназначается для того, чтобы покрывать специфические расходы.

Список литературы

1. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк – Киев: Ника-Центр, 2020. – 768 с.
2. Воробьев Ю.Н. Проблемы и перспективы усовершенствования планирования прибыли предприятия / Ю.Н. Воробьев, Я.С. Еремейчук // Science Time. – 2019. – №9 (33). – С. 72–79.
3. Воробьев Ю.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Ю.Н. Воробьев. – Симферополь: Таврия, 2016. – 632 с.
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2021. – 351 с.
5. Куссий М.Ю. Управление прибылью субъекта хозяйствования / М.Ю. Куссий, А.Р. Науменко // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2015. – №3 (32). – С. 48–54. EDN WBMKBD
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов / Г.В. Савицкая. – Минск: Новое знание, 2020. – 688 с. EDN LHPRLK

Кляхин Артем Евгеньевич
студент

Научный руководитель

Чиянова Эльвира Владимировна
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Армавирский государственный
педагогический университет»
г. Армавир, Краснодарский край

КРИПТОВАЛЮТА КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

***Аннотация:** статья посвящена криптовалюте – новой инновационной валюте, которая постепенно стала альтернативой традиционной. Рассмотрена история возникновения криптовалюты и технологии блокчейн, плюсы и минусы данного вида валюты. Особое внимание направлено на вопрос о способах привлечения криптовалюты.*

***Ключевые слова:** криптовалюта, блокчейн, электронные средства, традиционная валюта.*

XXI век – это время, когда технологии играют ключевую роль в нашей жизни. Это век, в котором компьютеры, Интернет, мобильные устройства и другие технологические достижения стали незаменимыми для людей всех возрастов и профессий. Технологический прогресс затронул все сферы жизни, в том числе оказал огромное влияние на экономику. Дальнейшим преобразованиям стало мешать централизованное управление и возможность правительства контролировать поток денежных средств. Традиционная валюта не позволяла избавиться от данных проблем. Тогда появилась цифровая валюта, которая стала дополнительной и альтернативной валютой. Она децентрализована, анонимна и быстра, что делает ее привлекательной для пользователей.

История криптовалюты начинается с изобретения Bitcoin в 2009 году. Bitcoin был создан Сатоши Накамото и стал первой децентрализованной криптовалютой. Однако этот термин возник на 20 лет раньше, в 1989 году, когда американский ученый-компьютерщик Дэвид Ли Чаум изобрел цифровые деньги. Специалист в области криптографии и электронной коммерции Дэвид Ли Чаум, благодаря своей работе по электронной наличности и цифровым подписям смог создать основу многих криптовалют, включая Bitcoin. В обращение же данный термин был введен только в 2011 году. экспертом по компьютерной безопасности и криптографом Вэй Даем. Он определил криптовалюту как «электронную денежную систему, которая использует криптографию для обеспечения безопасности транзакций и контроля создания новых единиц валюты» [4].

Как было сказано ранее, мешала централизованность традиционной валюты. Выпуском и контролем занимается государство, в каждой стране существуют определенные центры, хранящие информацию о денежных сделках. Выпуском криптовалюты занимаются частные лица и компании, благодаря чему ее контроль не возможен. Эта особенность дает ряд

преимуществ, например, сниженная комиссия и повышенный процент по вкладам.

Но это не значит, что данные об операциях с криптовалютой не оставляют информационный след. Они хранятся в блокчейне. Если переводить дословно, blockchain значит цепочка блоков. Выбор названия связан с методом работы данной технологии. Информация, распределенная по всем компьютерам сети, образует общую цепь из информационных блоков. При этом, каждое «звено» этой цепи неразрывно связано с предыдущим, поэтому операции над отдельными блоками ведут к разрушению всего блокчейна. Безопасность и надежность системы обеспечивается за счет того, что данные хранятся не в одном месте, а одновременно на множестве компьютеров, объединенных в сеть. При этом ни один из участников не имеет возможности подделать, удалить или внести изменения в какую-либо информацию без согласия всех участников сети. Проще говоря, блокчейн – это технология хранения данных, при которой информация записывается и хранится в виде связанных блоков.

Блокчейн был так же изобретен в 2009 году Сатоши Накамото. Но его использование вышло далеко за рамки финансовых операций. Сейчас благодаря этой технологии упростились многие сферы жизни. Блокчейн используется как помощник в хранении и передаче медицинских знаний, используется в логистике, применяется для обеспечения прозрачности выборов, упрощает процесс распределения и торговли ресурсами, и многое другое.

Криптовалюта активно используется для проведения онлайн-транзакций. Сейчас её все чаще используют для инвестиций, сбережения, платежа. Многие крупные мировые компании, такие как Microsoft, Amazon и eBay, принимают криптовалюту в качестве платежного средства. В Российской Федерации же криптовалютой расплачиваться не разрешено. Однако, в декабре 2022 Центральным банком стала допустима возможность оплаты криптовалютой. Из-за введенных на территории страны санкций международные расчеты традиционной валютой стали невозможными [5, с. 115].

Таким образом, криптовалюта лишена многих недостатков традиционной. При этом, она вряд ли сможет вытеснить привычные деньги. Утверждать это можно по той причине, что главным недостатком, который отталкивает многих потенциальных пользователей, это ее волатильность. Цены на криптовалюты могут сильно колебаться, что может привести к значительным убыткам для инвесторов. Криптовалюта находится на втором месте по риску, уступая лишь венчурным инвестициям. Однако возможность предугадывать колебания на рынке криптовалюты все же существует, хоть и точные факторы изменений назвать нельзя. Некоторые из них – это регулирование Центральным банком, активность пользователей и инвесторов, рыночная капитализация.

Для понимания сути криптовалюты стоит обратиться к ее видам. Bitcoin, как было сказано ранее, самая первая и наиболее известная криптовалюта. Однако, постепенно ее заменяет Litecoin, являющийся альтернативой Bitcoin с более быстрыми транзакциями. Такие криптовалюты относят к монетам, созданным для платежей. В них можно инвестировать и тратить при

оплате товаров и услуг. Следующий вид – это функциональные монеты блокчейн-платформ. Самая крупная из них – Ethereum. Она позволяет создавать смарт-контракты и децентрализованные приложения. Так же существует криптовалюта, предназначенная для международных платежей и переводов. Наиболее ярким представителем является Ripple [2].

Два года назад свою популярность обрел особый вид криптовалюты, так называемый NFT (non-fungible token, пер. невзаимозаменяемый токен). NFT используется для подтверждения права собственности на уникальный объект, такой как произведение искусства, музыкальный трек или виртуальную землю. NFT работает на основе технологии блокчейн и позволяет регистрировать право собственности на цифровые объекты.

Не смотря на различие в своем применении, способы получения криптовалюты одинаковы. Самый простой – покупка. Криптовалюту можно купить на различных биржах, таких как Binance, Kraken, Exmo и других. Также можно воспользоваться услугами брокеров, которые предлагают торговлю криптовалютой. Сложнее является добыча криптовалюты, включающая 2 технологии: майнинг и стейкинг [1].

Майнинг криптовалюты – это процесс использования вычислительных мощностей для обеспечения безопасности и функционирования криптовалют. Криптовалюты, такие как Bitcoin, основаны на децентрализованной сети, которая требует, чтобы участники сети решали сложные математические задачи для добавления новых транзакций в блокчейн и получения вознаграждения в виде новых единиц криптовалюты. Процесс майнинга криптовалюты требует значительных затрат на электроэнергию, оборудование и техническое обслуживание, но также предоставляет возможность получать доход от инвестирования в криптовалюту. Однако с ростом сложности майнинга и увеличением числа майнеров, доходы от майнинга могут стать менее привлекательными.

Стейкинг криптовалюты (PoS) – это еще один метод обеспечения работы и безопасности криптовалют, таких как криптовалюта, основанная на алгоритме консенсуса PoS. Стейкинг похож на майнинг в том смысле, что он использует вычислительные мощности для проверки и добавления транзакций в блокчейн, а также для генерации новых монет. В отличие от майнинга, стейкинг не требует майнерами сложных вычислений для решения математических задач, а вместо этого вознаграждает тех, кто «ставит» свои монеты в пул ставок. Стейкеры предоставляют свои средства валидаторам, которые используют их для проверки транзакций и добавления блоков в блокчейн. Стейкинг обычно предлагает более низкие входные барьеры и меньшие требования к оборудованию по сравнению с майнингом, что делает его более доступным для обычных пользователей. Однако, поскольку стейкинг обычно связан с конкретными криптовалютами, риски инвестиций в стейкинг могут быть выше, чем при майнинге, когда речь идет о волатильности рынка и общей стабильности монеты [3, с. 79].

Предсказать дальнейшее развитие криптовалюты невозможно. Однако можно предположить, что криптовалюта будет продолжать становиться все более популярной, особенно в контексте блокчейн-технологий и децентрализованных финансов. Также возможно, что новые криптовалюты и блокчейн-проекты будут появляться, а регуляторы будут продолжать работать над законодательством в области криптовалют.

Список литературы

1. Антончева О.А. Перспективы криптовалюты как инструмента государственного управления благосостоянием граждан / О.А. Антончева // Управленческое консультирование. – 2022. – №5. – С. 110.
2. Баландина Д.Е. Криптовалюта как инвестиционный актив / Д.Е. Баландина // Актуальные проблемы российского права. – 2022. – №6. – С. 98.
3. Имомова Ш.М. Работа с криптовалютой / Ш.М. Имомова // Технические науки. – 2021. – №2. – С. 79.
4. Кукин М.Ю. Ситуация на рынке криптовалют: анализ и перспективы / М.Ю. Кукин // Вестник науки и образования. – 2021. – №7. – С. 112.
5. Мосакова Е.А. Современные тенденции развития рынка криптовалют / Е.А. Мосакова // Век глобализации. – 2020. – №13. – С. 109.

Табунищикова Татьяна Валерьевна
студентка

Ткаченко Юлия Григорьевна
канд. экон. наук, доцент

Институт управления в экономических,
экологических и социальных системах
ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»
г. Таганрог, Ростовская область

**ИССЛЕДОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ
В МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ
(НА ПРИМЕРЕ Г. ТАГАНРОГА)**

Аннотация: в статье рассматривается эффективность развития муниципального управления путем внедрения информационных технологий, применения разнообразных методов и инструментов осуществления инновационных процессов и их влияние на взаимодействие муниципальных органов власти и населения.

Ключевые слова: информационные технологии, муниципальное управление, информационное обеспечение, социально-экономическое развитие, информационная структура.

В настоящее время происходит глобализация цифрового процесса, что оказывает непосредственное влияние на современную жизнь. С появлением цифровизации приходится задумываться о возможностях данного явления мирового масштаба.

Внедрение информационных технологий в разнообразные сферы деятельности позволяет не только облегчить и упростить, но и повысить эффективность и качество работы в данном направлении.

Актуальность исследования обусловлена растущими ускоренными темпами информационными технологиями, посредством чего происходит развитие системы информационного обеспечения муниципального управления.

Цель исследования – выявление существующих направлений реализации информационных технологий в муниципальном управлении на примере города Таганрога.

Эффективное муниципальное управление может быть достигнуто при условии всестороннего использования цифровизации в деятельность всех органов управления.

Процесс использование информационных технологий в муниципальном управлении можно представить в виде системы инновационных методов исследования информации, которые применяются в управлении, что, в свою очередь, предполагает образование определенной информационной структуры что, в свою очередь, предполагает образование определенной информационной структуры, элементы которой отражены на рисунке 1.



Рис. 1. Элементы информационной структуры

К основным направлениям информационного обеспечения муниципального управления относят получение на основе анализа начальных данных качественной, обработанной информации, которая, в свою очередь, служит основным критерием в принятии эффективных управленческих решений. Все вышеперечисленное реально достичь, при условии последовательного решения задач, представленных на рисунке 2 [2].



Рис. 2. Задачи информационного обеспечения муниципального управления

Данные действия невозможны без должной подготовки, необходимо наличие вычислительной техники и современных информационных технологий. Эффективность муниципальной деятельности напрямую зависит от качественного уровня получаемой информации и методов ее обработки.

Информационно-аналитическая поддержка является неотъемлемой частью развития современной экономики. На данный момент информация имеет общедоступный характер, тем самым позволяя легко и быстро ориентироваться в цифровом пространстве, а также находить необходимые данные, однако обилие предоставленных данных и их противоречивость может пагубно повлиять на оценку и анализ информации.

Управление экономического развития – это структурное подразделение Администрации г. Таганрога. Находится в прямом подчинении у первого заместителя главы Администрации г. Таганрога.

Обеспечение эффективности муниципального управления, а также повышение показателей его развития являются основными задачами применения информационно-коммуникационных технологий в деятельности муниципальных органов, в том числе и Управления экономического развития Администрации г. Таганрога [5].

На современном этапе развития МО особое внимание уделяется процессам совершенствования деятельности Управления экономического развития Администрации г. Таганрога. Основной способ достижения результатов является рост эффективности инструментов муниципального управления за счет создания общей информационно-аналитической инфраструктуры, которая включает информационные системы и ресурсы, а также средства, обеспечивающие их функционирование и взаимодействие между собой, а также с населением и организациями в рамках предоставления муниципальных услуг.

Элементом информационно-аналитической поддержки Управления экономического развития является определение основных параметров формирования информационного пространства и способов его совершенствования [3].

Сфера социальной защиты населения города является важным звеном в обеспечении благополучия граждан. В Таганроге функционирует ряд учреждений, которые оказывают различные социальные услуги населению. Эти услуги охватывают широкий спектр социальных групп: от детей и молодежи до пожилых людей и инвалидов. Однако существует ряд проблем, которые затрудняют работу учреждений социальной защиты населения по оказанию помощи гражданам. Для определения проблемных зон проведем SWOT-анализ (табл. 1.).

Таблица 1

SWOT-анализ сферы социальной защиты населения г. Таганрога

	Способствующие факторы	Препятствующие факторы
Внутренние факторы	<p>Сильные стороны: Наличие разнообразных программ и услуг для разных категорий населения; Квалифицированный и доброжелательный персонал, обладающий знаниями и опытом работы с клиентами разных возрастов и социальных групп; Комплексный подход к оказанию помощи, включающий не только материальную, но и психологическую, медицинскую и юридическую поддержку; Организация социально-значимых мероприятий, направленных на поддержку и развитие социальных связей в населении</p>	<p>Слабые стороны: Недостаточное количество сотрудников и финансирования для оказания помощи всем нуждающимся; Низкий уровень использования средств массовой информации для привлечения внимания общественности к работе учреждений социальной защиты населения; Неполное или неточное информирование различных групп населения об имеющихся у них правах, услугах и программах поддержки; Ограниченная доступность для людей с ограниченными физическими возможностями в некоторых зданиях учреждений</p>
Внешние факторы	<p>Возможности: Возможность получения дополнительного финансирования от государства и частных доноров для расширения штата сотрудников и улучшения материальной базы; Возможность сотрудничества с другими муниципальными и федеральными учреждениями для реализации совместных программ и проектов; Возможность использования современных информационных технологий для улучшения качества оказываемых услуг и улучшения коммуникации с клиентами; Возможность расширения количества социальных мероприятий, в том числе и на досуговую тематику, такие как занятия спортом или культурным досугом</p>	<p>Угрозы: Резкий рост количества нуждающихся в социальной поддержке, связанный с экономическими кризисами, изменением демографической ситуации, изменением общественно-политической ситуации; Ухудшение финансовой и экономической ситуации в стране и регионе, что приводит к сокращению бюджетных расходов и снижению финансирования учреждений социальной защиты населения; Увеличение конкуренции на рынке социальных услуг со стороны других организаций и индивидуальных предпринимателей, которые могут оказывать аналогичные услуги клиентам; Сложности в организации работы в условиях эпидемиологической обстановки, вызванной распространением инфекционных заболеваний</p>

Среди проблем в деятельности учреждений социальной защиты населения г. Таганрога выделяются:

- слабое внедрение информационных технологий;
- недостаточная системы повышения квалификации;
- слабая развитость мотивации сотрудников.

Применение информационных технологий в учреждениях социальной защиты населения города Таганрога ограничено рядом факторов.

Наиболее распространенные из них.

1. Недостаток финансирования. Внедрение цифровизации деятельности учреждения социальной защиты населения города требует значительных затрат. Однако многие учреждения не обладают достаточными финансовыми средствами.

2. В содержании стратегии развития МО отсутствует вопрос внедрения информационных технологий.

3. Учреждения социальной защиты населения города Таганрога не имеют достаточного квалифицированного персонала ИТ-специалистов. Это негативно влияет на внедрение информационных технологий.

Уже существующие услуги и программы в сфере социальной защиты населения города Таганрога помогают значительному количеству населения, но проблемы в сфере социальной защиты населения города Таганрога требуют комплексного решения и усилий со стороны государства, органов местного самоуправления, общественности и частных организаций (рисунок 3). Это будет способствовать оказанию помощи населению более эффективно, повысит результативность деятельности учреждений социальной защиты и положительно повлияет на уровень благополучия граждан [3].

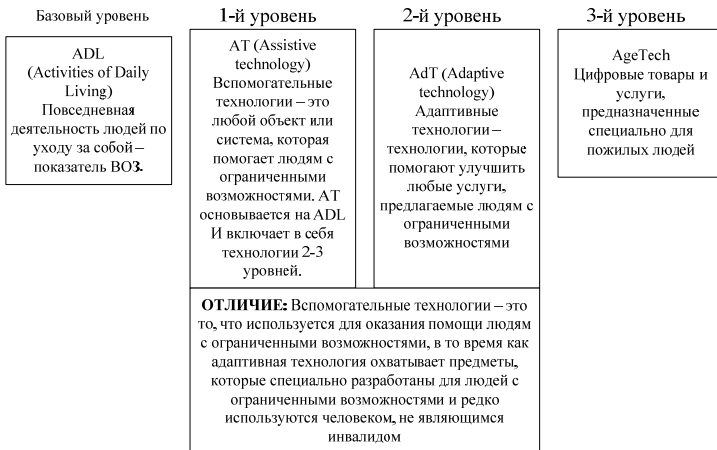


Рис. 3. Современные социальные технологии

В настоящее время в г. Таганроге активно внедряются инновационные решения в целях совершенствования качества оказания услуг населению учреждениями социального обслуживания и сокращения издержек в

работе учреждений социальной защиты населения города Таганрога: систем «Учет посетителей», «Стационар care» и «Инфо.ком». (рис. 4).

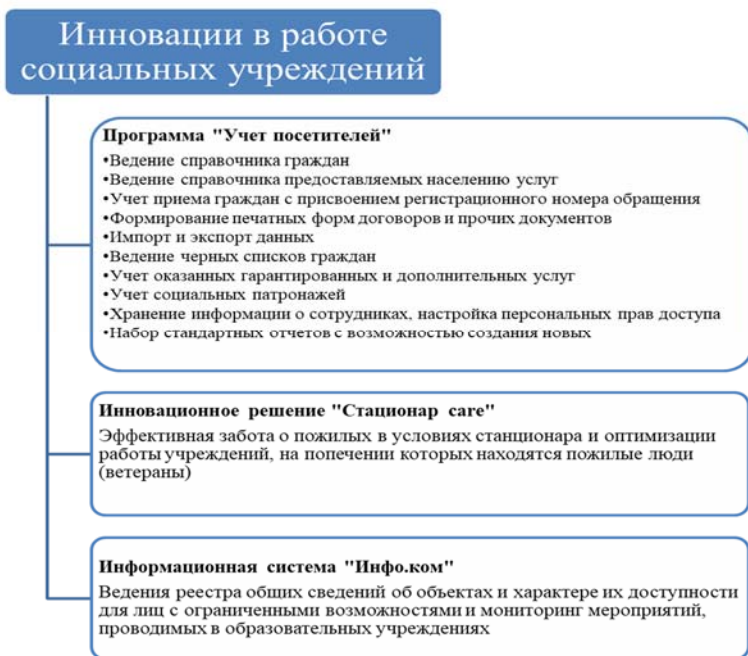


Рис. 4. Иновационные решения для совершенствования качества оказания услуг населению г. Таганрога учреждениями социального обслуживания

Уже существующие услуги и программы в сфере социальной защиты населения города Таганрога помогают значительному количеству населения, но проблемы в сфере социальной защиты населения города Таганрога требуют комплексного решения и усилий со стороны государства, органов местного самоуправления, общественности и частных организаций, что позволит помогать населению более эффективно [6].

Необходимо также проводить работу по следующим направлениям:

- развитие сайтов учреждений социальной защиты населения, популяризация данных сайтов среди населения путем привлечения местных СМИ (радио, местные ТВ-каналы, газеты);
- поиск источников дополнительного финансирования для закупки и обновления оборудования, подключение к современным ПО и переход на работу в единой системе;
- разработка комплексного плана по развитию доступной среды для инвалидов и детей-инвалидов [6].

Проведение мероприятий в рамках выделенных направлений также будет способствовать повышению качества оказываемых услуг и оптимизации работы учреждений социального обслуживания населения города Таганрога.

Процесс цифровизации деятельности органов местного самоуправления, основываясь на анализе муниципальных правовых актов, происходит по следующим направлениям (рис. 5).

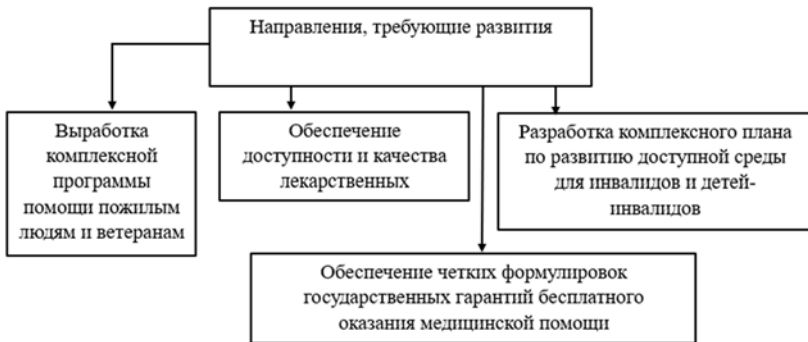


Рис. 5. Направления развития информационных технологий в муниципальном управлении

Так, эффективность принимаемых инновационных решений прямо пропорционально зависит от уровня качества полученной информации и методов ее обработки [5]. Данный набор методов и инструментов развития информационных технологий на муниципальном уровне позволит производить более качественную работу со стороны органов местного самоуправления, уменьшится время, затрачиваемое на процесс обработки информации, упростит взаимодействие между муниципалитетом и населением.

Таким образом, предложенные меры позволят сократить издержки в работе учреждений социальной защиты населения города Таганрога и повысить эффективность работы сотрудников, а также повысить качество оказываемых услуг.

Список литературы

1. Василенко И.А. Государственное и муниципальное управление / И.А. Василенко. – М.: Юрайт, 2017. – 496 с. – EDN ZSXTVD
2. Вус М.А. Информационное общество / М.А. Вус. – М.: Велби, 2018. – 152 с.
3. Совершенствование деятельности управления экономического развития администрации муниципального образования на основе информационных технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eduherald.ru/ru/article/view?id=14014>
4. Федеральная служба государственной статистики Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области: официальный сайт. – 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://61.rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 19.11.2023).

5. Муниципальная программа города Таганрога от 13.11.2018 №2137 «Социальная поддержка граждан» // Официальный сайт Администрации города Таганрога: сайт. – 2023 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://tagancity.ru/> (дата обращения: 23.11.2023).

6. УСЗН г. Таганрога // Управление социальной защиты населения г. Таганрога: сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uszn-taganrog.ru/> (дата обращения: 24.11.2023).

Туаршева Милана Исмаиловна

студентка

Щербакова Валентина Андреевна

студентка

Пенчук Алина Юрьевна

студентка

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный
экономический университет (РИНХ)»
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

К ВОПРОСУ ОБ УКРЕПЛЕНИИ БЮДЖЕТОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ СТРАНЫ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

***Аннотация:** в статье анализируется экономическое содержание бюджетной системы государства и ее структура в РФ, принципы бюджетной системы, доходы и расходы бюджетной системы. Исследуется роль глобальной пандемии и санкционного давления, ставших факторами изменения бюджетов страны.*

***Ключевые слова:** бюджетная система, органы исполнительной власти, экономика России, сбалансированность, доходы, расходы.*

Центральным элементом финансовой системы страны является бюджет бюджетной системы. Основным правовым актом, в котором провозглашены и регулируются бюджетные действия любого государства, принято считать Бюджетный кодекс РФ [1].

Кроме того, в Послании Президента РФ определены приоритетные направления развития бюджетной системы РФ, к которым относятся укрепление основных характеристик или показателей бюджетов [2].

Финансовая стабильность публично-правовых образований отражает сбалансированность и устойчивость бюджетов всех уровней. В этом аспекте сохраняется актуальность разработка и развитие методов обеспечения сбалансированности бюджетов в среднесрочной перспективе [6, с. 467].

Следовательно, сохраняют актуальность и значимость вопросы состава и структуры показателей бюджетов бюджетной системы страны и определение основных направлений укрепления и сбалансированности бюджетов.

Приоритетное место в управлении бюджетом занимает Министерство финансов РФ, которое является федеральным органом исполнительной

власти, аналогично финансовые органы субъектов РФ и муниципальных образований выполняют роль органов управления соответствующими этим органам власти бюджетами. Таким образом, именно Минфин субъектов РФ и финотделы администраций муниципальных образований регулируют бюджеты своих территорий.

Рассмотрим динамику изменения показателей расширенного бюджета за 2018–2022 гг. (таблица 1). Все показатели в работе основаны на официальных данных, предоставленных на сайте Минфина России [3].

Таблица 1
Исполнение расширенного бюджета Российской Федерации, млрд руб.

Наименование	2018	2019	2020	2021	2022
Доходы, всего	37 320,3	39 497,6	38 205,7	48 118,4	53 073.8
Нефтегазовые доходы, в том числе:	28 302,5	31 573,3	32 970,5	39 061,9	41 487.6
НДС	6 017,0	7 095,4	7 202,3	9 212,6	9 553.0
Налог на прибыль	4 100,2	4 543,2	4 018,4	6 081,7	2 367.9
НДФЛ	3 654,2	3 956,4	4 253,1	4 883,8	6 355.9
Страховые взносы на обязательное социальное страхование	7 476,9	8 167,2	8 286,1	9 018,3	5 729.1
Расходы, всего	34 284,7	37 382,2	42 503,0	47 072,6	550.7
Дефицит / Профицит	3 035,6	2 115,3	-4 297,3	1 045,8	-2 108.1

Данные таблицы 1 отражают, что динамика основных показателей в 2018–2022 гг. характеризуется увеличением доходов с 37,32 трлн руб. в 2018 году до 53,07 трлн руб. в 2022 году. В тоже время на фоне роста ВВП наблюдается повышение доходов с 33,8% ВВП в 2017 году до 36,7% ВВП в 2022 году.

В структуре расходов консолидированного бюджета РФ и ГВФ основной удельный вес приходится на расходы по разделу социальная политика (12,2% ВВП в 2021 году). Расходы на развитие человеческого капитала, такие как расходы на образование и здравоохранение, в течение 2021 года формировались на уровне 7,5% ВВП.

Нельзя не отметить, что на бюджетах страны сказались глобальная пандемия и санкционное давление на нашу страну со стороны недружественных государств.

Однако, проводимая правительством РФ антикризисная программа 2020 года потребовала расширения структурного первичного дефицита федерального бюджета: по итогам 2020 года он составил 2,8% ВВП¹.

Основным источником финансирования дефицита бюджета выступили внутренние заимствования. Интересно отметить, что одну и ту же динамику показывает и федеральный бюджет, и консолидированные бюджеты субъектов РФ. Отечественный опыт управления бюджетом доказывает, что от бюджетной политики зависит реализация самых разных социально-экономических приоритетных задач.

Бюджетная политика охватывает основные показатели или характеристики бюджетов. Вопросы бюджетной политики традиционно занимают важное место в политике государства и ее субъектов. Недостаточная динамика экономического роста, наблюдавшаяся в России до пандемии, и современные условия санкционного давления на Россию предопределяют направления бюджетной политики.

В целях укрепления и сбалансированности бюджетов страны важно не просто стимулировать экономический рост и сглаживание циклических колебаний, но и разрабатывать тактические и стратегические направления бюджетной политики.

Бюджетная система выступает одним из наиболее значимых государственных институтов, поскольку от ее эффективности напрямую зависят качество экономического роста и уровень общественного благосостояния.

Нельзя не отметить проблемы, препятствующие наиболее продуктивному функционированию бюджетной системы, такие как: бюджетный дефицит, разграничение расходных обязательств, укрепление доходов и др. Одной из проблем бюджетной системы РФ является низкая сбалансированность региональных бюджетов.

Деятельность правительства РФ охватывает все сферы деятельности, что обеспечивает реализацию бюджетной политики государства по всем субъектам РФ и муниципалитетам региона и по поставленным задачам с применением комплексных мер.

К комплексным мерам в экономической литературе относят экономические, социальные, инвестиционные мероприятия в регионе, в том числе в муниципальных образованиях. Объективная необходимость обеспечения финансовой самостоятельности муниципальных органов власти обусловила разработку проекта федерального закона №40361-8, определяющего место местного самоуправления в единой системе публичной власти [5, с. 14].

В условиях санкционного давления комплексные меры должны корректироваться с учетом изменяющихся внутренних и внешних факторов с целью обеспечения национальной, экономической и финансовой безопасности страны и ее территорий [4, с. 17].

В части бюджетных расходов сохранится ответственная бюджетная политика, направленная на обеспечение первоочередных обязательств в условиях проведения СВО, обязательств перед гражданами, предоставление государственных и муниципальных услуг в отраслях социальной сферы, обеспечение сбалансированности и устойчивости публично-правовых образований.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (ред. от 02.11.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/
2. Послание Президента Федеральному Собранию. 21 февраля 2023 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kremlin.ru/events/president/news/70565>
3. Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов: утв. Минфином России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru>
4. Богославцева Л.В. Современная парадигма финансового обеспечения цифровизации государственных и муниципальных услуг населению // Л.В. Богославцева // Финансовые исследования. – 2022. – №1 (74). – С. 17.
5. Богославцева Л.В. Новаиии системы управления финансами органов местного самоуправления / Л.В. Богославцева // Современные тенденции развития общественных финансов в России в условиях геополитической турбулентности и новой экономической реальности: материалы МНП онлайн-конференции (Ростов-на-Дону, 31 марта 2023 года). – Ростов н/Д.: РГЭУ «РИНХ», 2023. – С. 14–17. – EDN ZOCRWB.
6. Development of methods ensuring balanced budgets in the medium term / L.V. Bogoslavtseva, O.Y. Bogdanova, O.I. Karepina, O.S. Dzhu // International Journal of Economics and Business Administration. – 2019. – Vol. 7. No. S1. – P. 467–476. – DOI 10.35808/ijeba/292. – EDN SYNLSL.

Шереметьева Елена Николаевна

д-р экон. наук, доцент

Салгираев Мамед Юнусович

аспирант

Воропаев Антон Андреевич

аспирант

ФГБОУ ВО «Самарский государственный
экономический университет»
г. Самара, Самарская область

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В УПРАВЛЕНИИ

Аннотация: *искусственный интеллект используется во многих бизнес-процессах, способствуя оптимизации производства и решению большого количества задач. С учетом развития мировых тенденций и расширения спектра задач в менеджменте и управлении невозможно представить отрасль без использования цифровых стандартов. В статье представлен анализ использования искусственного интеллекта в бизнес-процессах в этапе эволюции экономики и деятельности предприятий.*

Ключевые слова: *искусственный интеллект, цифровизация, оптимизация производства, бизнес-процесс, эффективная работа, решение сложных задач.*

В современном мире все интенсивнее применяется искусственный интеллект в различных сферах деятельности, и управление бизнесом не является исключением. В данной статье рассматривается искусственный

интеллект в управлении бизнесом, возможности и проблемы при его внедрении [1, с. 46–62].

Для определения приоритетных направлений использования и внедрения искусственного интеллекта, необходимо учитывать национальные цели и стратегические задачи, установленные Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

Кроме того, в Указе Президента Российской Федерации от 10 октября 2019 года №490 «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации» говорится, что внедрение процессов искусственного интеллекта в экономической сфере способствует улучшению бизнес-процессов, планирования и снижения производственных рисков.

Применение искусственного интеллекта характеризуется важным инструментом для менеджмента, который помогает автоматизировать процессы, принимать решения и анализировать данные. Однако его использование требует тщательного планирования и подготовки, а также постоянного мониторинга и адаптации к изменяющимся условиям.

Искусственный интеллект (ИИ) – это система, способная выполнять задачи, требующие интеллекта, с помощью алгоритмов и программ. В области управления искусственного интеллекта способствует оптимизации процессов, оперативному принятию решений, анализу больших данных и прогнозированию рисков.

Одним из примеров использования ИИ в управлении является автоматизация рутинных задач, таких как обработка заявок, учет рабочего времени, контроль качества работы сотрудников и т. д. Это позволяет менеджерам сосредоточиться на стратегических задачах, а также сократить время на выполнение рутины [2, с. 359].

ИИ также может помочь в принятии решений, особенно в сложных ситуациях, когда необходимо учесть множество факторов. Например, он может использовать алгоритмы машинного обучения для анализа данных о работе сотрудников и определения их потенциала для повышения эффективности работы.

Сущность внедрения и использования искусственного интеллекта заключается в том, чтобы рутинную, однообразную работу, выполняющую человеком заменить на компьютерные процессы и задачи. Значительный прогресс в этой области был обусловлен тем, что с внедрением искусственного интеллекта нашло широкое применение во многих сферах и процессах управления, начиная от персонала, заканчивая обработкой данных и документов.

Не остались в стороне и многие мировые компании в сфере программных обеспечений, которые стали оптимизировать производственные процессы и управленческие вопросы.

Одной из значимых компаний, внедривших искусственный интеллект для своих процессов, является SAP, предлагая решения, которые упрощают процессы и повышают производительность в компаниях. Данные решения включает в себя множество программ для обучения, повышении квалификации персонала и подбора персонала, анализу данных и планированию. Программные обеспечения, созданные в SAP, кратно

способствует сокращению текучести персонала. С помощью искусственного интеллекта появилась возможность программировать модель затрат на труд, появилась возможность прогнозировать финансовые последствия деятельности персонала. В результате данных модификаций использование бумажной отчетности сокращается на 68%, а доходность компаний растет на 19%.

Применение процессов цифровизации положительно проявили себя и в системе электронного документооборота, снижая влияние человеческого фактора. Процессы обработок документов с применением цифровизации, включает распознавание, классификацию, извлечение данных, регистрацию и отправку на рассмотрение, а также заполнение информации о новых контрагентах.

Процессы цифровизации электронного документооборота проходят следующим образом:

- 1) документы внедряются в процессы через оператора обмена электронными документами, почту или сканер;
- 2) искусственный интеллект распознает и извлекает текст из документа, создавая PDF-файл с распознанным текстом;
- 3) документы классифицируются в системе с помощью различных ИИ-алгоритмов по виду, месту регистрации, категории, журналу и источнику происхождения;
- 4) документ извлекается и обрабатывается.

Применение систем искусственного интеллекта в различных областях предприятий имеет следующие преимущества:

- 1) возможность повышения эффективности бизнеса без трудозатрат. Автоматизированные процессы способствуют снижению издержек при росте привлекательности компании;
- 2) анализ товаров и услуг для большого количества клиентов. Умная система управления характеризует продукт на основе прошлых заказов и желаний клиентов;
- 3) наличие объективности принятия управленческих решений и снижения ошибок, вызванных субъективностью;
- 4) анализ состояний рынков. Процессы умного управления могут мониторить и оценивать динамику рыночных процессов.

Кроме самостоятельно действующих программных решений, есть компании, которые координируют управленческую деятельность любой компании, полностью внедряя системы искусственного интеллекта и беря на себя все задачи [3, с. 79–102].

С использованием искусственного интеллекта, организации претерпевают значительные изменения в своих процессах, методов управления и алгоритмов принятия решений. С учетом данных положительных аспектов применение искусственного интеллекта в управление является важным вопросом в настоящее время.

В настоящее время, в условиях цифровизации, множество компаний преобразовываются, улучшаются и расширяют зоны влияния. С учетом развития современных технологий, развития сфер бизнеса и изменения направления вектора интеграции, внедрение искусственного интеллекта становится все более актуальным [4, с. 71–79].

Однако при использовании ИИ могут возникнуть некоторые проблемы. Во-первых, это необходимость обучения системы, что может потребовать значительных затрат времени и ресурсов.

Во-вторых, внедрение ИИ может привести к потере рабочих мест, особенно если автоматизируются рутинные задачи.

Также стоит отметить, что использование ИИ требует от менеджеров и сотрудников определенной квалификации и навыков работы с новыми технологиями. Необходимо обеспечить обучение персонала и адаптацию процессов к новым условиям, чтобы избежать конфликтов и снижения эффективности работы.

Также внедрение технологий искусственного интеллекта сталкивается с определенными проблемами, такими как отсутствие цифрового понимания и нехватка знаний среди работников и управленческого персонала. Недостаток инвестиций и специалистов в ИКТ сфере также оказывают отрицательное влияние на процесс цифровизации деятельности компаний. По данным различных исследований около 39% российских компаний не планируют развиваться в направлении искусственного интеллекта, поскольку не видят необходимости в таких технологиях или их сфера деятельности не предусматривает их использование. Различные причины, такие как недостаток знаний, высокая стоимость внедрения и размеры компании, влияют на принятие решения об отказе от использования искусственного интеллекта. Некоторые компании также отказываются от использования новых технологий из-за доверия к человеческому труду.

Изучив различные аспекты отказа бизнеса от использования технологий искусственного интеллекта, можно выделить три ключевые причины. Во-первых, бизнесу часто не хватает наглядных кейсов, демонстрирующих эффективность данных технологий. Во-вторых, отсутствуют доступные решения и массовые продукты в сфере искусственного интеллекта. В-третьих, недостаточные знания на имеющем поле знаний.

Различные исследования использования цифровизации в компаниях позволяют сделать выводы о возможностях и сложностях, которые сопутствуют развитию данной сферы. Применение искусственного интеллекта открывают новые границы для улучшения предприятия и его дальнейшего развития. Внедрение усовершенствованных решений для оптимизации процессов управления являются эффективными и оправданными. Также искусственный интеллект позволяет сотрудникам более эффективно распределять время, освобождая его для решения сложных задач, требующих человеческого участия.

В заключение можно сказать, что искусственный интеллект имеет огромный потенциал для оптимизации менеджмента организации. Он позволяет автоматизировать рутинные процессы, улучшать условия труда предприятия, оперативно принимать решения и работать с объемной информацией. Однако для успешного внедрения ИИ необходимо учитывать возможные проблемы, такие как затраты на обучение системы, риск потери рабочих мест и необходимость обучения персонала. Важно помнить, что ИИ – это лишь инструмент, который должен использоваться в сочетании с традиционными методами управления и человеческим опытом.

В целом, искусственный интеллект может стать важным помощником для менеджеров и помочь им принимать более эффективные решения.

Однако, его использование также может иметь негативные последствия, такие как сокращение рабочих мест и снижение квалификации сотрудников. Поэтому, при внедрении искусственного интеллекта в управление, необходимо учитывать эти факторы и находить баланс между автоматизацией и сохранением человеческого труда.

Важно также отметить, что искусственный интеллект не является заменой для человеческого суждения и опыта. Он может помочь менеджерам принимать более обоснованные решения, но окончательное решение всегда должно оставаться за человеком.

Кроме того, использование искусственного интеллекта требует от менеджеров новых навыков и умений. Они должны осознавать необходимость перемен в своей работе и адаптироваться к новым условиям.

Наконец, использование искусственного интеллекта может привести к изменению корпоративной культуры. Менеджеры должны быть готовы к тому, что они будут работать в новой среде, где технологии играют большую роль. Они должны быть готовы к тому, что им придется работать с новыми инструментами и технологиями, а также к тому, что их работа может быть более автоматизирована.

Необходимо отметить, что искусственный интеллект представляет собой важный инструмент для управленческой деятельности. Для успешной реализации искусственного интеллекта необходимо учитывать возможные проблемы и находить баланс между автоматизацией и сохранением человеческого труда. Кроме того, менеджеры должны быть готовы к изменениям в корпоративной культуре и к работе с новыми технологиями [5, с. 1051–1058].

Таким образом, искусственный интеллект в управлении может быть очень эффективным инструментом, но его использование требует внимательного подхода и планирования. Важно учитывать возможные проблемы и находить оптимальные решения для каждого конкретного случая. Также необходимо помнить, что искусственный интеллект не должен заменять человеческое суждение и опыт, а лишь дополнять их.

Список литературы

1. Архипов В.В. Искусственный интеллект и автономные устройства в контексте права: о разработке первого в России Закона о робототехнике / В.В. Архипов, В.Б. Наумов // Труды СПИИ РАН. – 2017. – Вып. 6. – С. 46–62. DOI 10.15622/sp.55.2. EDN ZVMTMP
2. Искусственный интеллект. Десятая национальная конференция по искусственному интеллекту. Наука. – М., 2015. – 359 с.
3. Лаптев В.А. Понятие искусственного интеллекта и юридическая ответственность за его работу / В.А. Лаптев // Право. Журнал Высшей школы экономики. – 2019. – №2. – С. 79–102. DOI 10.17323/2072-8166.2019.2.79.102. EDN GQATHO
4. Соколова И.С. Практическое применение искусственного интеллекта в условиях цифровой экономики / И.С. Соколова, А.А. Гальдин // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2018. – №2 (26). – С. 71–79. EDN YOYXJJ
5. Фомина А.Н. Проблемы и перспективы развития рынка искусственного интеллекта в России / А.Н. Фомина // Вопросы инновационной экономики. – 2022. – Т. 12. №2. – С 1051–1068. – DOI 10.18334/vinec.12.2.114607. – EDN XOKQIW

УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Баумова Марина Георгиевна

канд. юрид. наук, доцент
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный
университет им. П.Г. Демидова»
г. Ярославль, Ярославская область

Глухова Арина Витальевна

студентка
ФГБОУ ВО «Ярославский государственный
университет им. П.Г. Демидова»
г. Ярославль, Ярославская область

Решетова Людмила Александровна

руководитель
ООО «Центрком»
г. Ярославль, Ярославская область

ПОРЧА ЗЕМЛИ (СТ. 254 УК РФ): ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ПРИЗНАКОВ ОБЪЕКТИВНОЙ СТОРОНЫ

***Аннотация:** в статье рассматриваются признаки объективной стороны порчи земли (254 УК РФ), их взаимосвязь с отраслевым бланкетным законодательством; авторы обращают внимание на сложность и противоречивость уголовно-правового регулирования земельных отношений, предлагают свои варианты толкования сложных признаков состава преступления.*

***Ключевые слова:** порча земли, отравление, загрязнение, опасные вещества, вред здоровью, вред окружающей среде.*

Наличие двух обязательных последствий, наступление которых требуется в строгом порядке (порча земли повлекшая причинение вреда здоровью человека или окружающей среде вследствие нарушения правил обращения с опасными веществами), делает затруднительным установление прямой причинно-следственной связи между нарушением правил и наступившей в результате этого порчей земли, повлекшей причинение вреда здоровью человека или окружающей среде. Установление таковой связи представляет собой сложный, скрупулезный процесс, поскольку необходимо доказать наступление двух взаимосвязанных последствий одного деяния, которые значительно удалены от последнего и могут наступать не только вследствие нарушения правил обращения с опасными веществами, но и по иным причинам.

К примеру, ухудшение состояния здоровья можно связать с естественным старением, изменением климата, постоянным употреблением продуктов низкого качества, а вред окружающей среде может наступить вследствие нарушения правил обращения с опасными веществами

одновременно несколькими хозяйствующими субъектами, когда определить степень влияния нарушений, допущенных каждым из них на окружающую среду, представляется затруднительным. Во всех рассматриваемых ситуациях следует безукоризненно соблюдать презумпцию невиновности, в соответствии с которой все неустранимые сомнения толкуются в пользу обвиняемого [1, с. 18].

Однако, мыслимы ситуации, когда с помощью комплекса разного рода экспертиз причинно-следственная связь между деянием и последствиями будет установлена. Между тем, следует отметить, что нарушение правил обращения с опасными веществами обладает определенной степенью латентности, производство экологических экспертиз требует длительного времени, а рассматриваемые преступления, предусмотренные ч. 1, 2 и 3 ст. 254 УК РФ, являются преступлениями небольшой тяжести и средней тяжести соответственно. При таких обстоятельствах законодательно установленные сроки давности привлечения к ответственности не учитывают специфику производства расследования по делам данной категории.

Решением рассматриваемой проблемы может стать исключение из диспозиции ч. 1 ст. 254 УК РФ указания на признак причинения вреда здоровью человека и все преступления, предусмотренные ст. 254 УК РФ, с учетом их реальной общественной опасности, перевести в категорию тяжких [2, с. 56].

Следующей особенностью рассматриваемой уголовно-правовой нормы, предусматривающей ответственность за порчу земли, является то, что при ее конструировании законодателем используются специальные термины из отраслевого законодательства, имеющие базовое значение: удобрения, ядохимикаты, стимуляторы роста растений. Необходимость их использования при конструировании рассматриваемого состава не вызывает сомнения, поскольку напрямую зависит от предмета преступления, в качестве которого выступают земли любой категории: сельскохозяйственного назначения; населенных пунктов; промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, земли для обеспечения космической деятельности, земли обороны, безопасности и земли иного специального назначения; особо охраняемых территорий и объектов; лесного фонда; водного фонда; земли запаса [3, с. 32].

В целях установления четких границ уголовной ответственности и соблюдения принципа законности, используемые при построении состава преступления термины, должны иметь одинаковое значение как в отраслевом законодательстве, так и в диспозиции статей УК. Однако на практике нередко возникают сложности при толковании таких понятий. Соответственно возникает закономерный вопрос о том, насколько целесообразно включать в УК дефиниции специальных (отраслевых) терминов. Одни исследователи считают, что при построении составов преступлений не стоит наполнять УК избыточным определением понятий, и для того, чтобы раскрыть их содержание, необходимо обращаться к отраслевому законодательству [4, с. 78].

Другие ученые являются сторонниками того, что использование специальных терминов (как технических, так и юридических) в УК необходимо осуществлять с учетом раскрытия их содержания. Дефинирование

должно производиться с тем, чтобы исключить возможность любых интерпретационных ошибок при толковании.

Действующий Федеральный закон от 19.07.1997 №109-ФЗ «О безопасном обращении с пестицидами и агрохимикатами» в статье 1 оперирует понятиями пестициды и агрохимикаты. Причем, исходя из определений данных терминов, стимуляторы роста растений и ядохимикаты относятся к пестицидам и агрохимикатам. В связи с этим, терминологию, используемую при описании предмета преступления в статье 254 УК РФ целесообразно привести в соответствии с отраслевым законодательством, изложив диспозицию следующим образом: «*Порча земли пестицидами, агрохимикатами или иными опасными биологическими, химическими веществами и отходами...*». Повторное дефинирование в диспозиции статьи Уголовного кодекса или в ее примечании приведет к излишнему загромождению кодекса, что затруднит его восприятие, в то время как унификация используемых специальных терминов с отраслевым законодательством не способна порождать интерпретационные ошибки.

Кроме того, некоторые признаки диспозиции ч. 1 ст. 254 УК РФ страдают полисемией (многозначным толкованием), например, «отравление», под которым понимается насыщение почвы ядовитыми веществами и отходами, способными вызвать гибель и расстройство здоровья людей и животных, уничтожение или угнетение роста растительности, мутации. Термин «отравление» может трактоваться несколько иначе, как расстройство жизнедеятельности организма, возникшее вследствие попадания в организм яда или токсина, а также действие, вызвавшее такое заболевание. Вместе с тем, понятие «порча земли» охватывает собой как *отравление*, так и *загрязнение*, в связи с чем использование указанных терминов в диспозиции статьи представляется излишним [5, с. 60].

В результате проведенного анализа объективных признаков мы пришли к ряду выводов:

а) конструирующий признак состава в виде причинения вреда здоровью человека не способствует реализации уголовной политики, а потому подлежит исключению из диспозиции части 1 статьи 254 УК РФ. При этом все преступления, предусмотренные статьей 254 УК РФ, с учетом их реальной общественной опасности, следует перевести в категорию тяжких;

б) терминология, используемая при описании предмета преступления в части 1 статьи 254 УК РФ, должна соответствовать отраслевому законодательству, в связи с чем диспозицию указанной статьи необходимо изложить следующим образом: «*Порча земли пестицидами, агрохимикатами или иными опасными биологическими, химическими веществами и отходами...*»;

в) использование терминов отравление, загрязнение, в диспозиции статьи представляется излишним.

Список литературы

1. Филиппова Е.О. Предупреждение экологических преступлений на современном этапе развития общества / Е.О. Филиппова // Российская юстиция. – 2018. – №11. – С. 16–19. – EDN YMVGMX
2. Игнатова М.А. О разграничении уголовной и административной ответственности за порчу земли / М.А. Игнатова, О.А. Кузнецова // Российский следователь. – 2018. – №8. – С. 55–59. – EDN XUXMAP

3. Диденко К.В. Уголовно-правовая охрана земли от порчи / К.В. Диденко, Д.Н. Рудов, А.С. Пятнов // Российский следователь. – 2018. – №7. – С. 31–34. – EDN UUUXUH
4. Соловьев О.Г. К вопросу о технике конструирования диспозиций норм Особенной части УК РФ / О.Г. Соловьев // Юридический мир. – 2009. – №12. – С. 77–79. – EDN KZUJFZ
5. Максимова Е.В. Об уголовно-правовой охране земельных отношений / Е.В. Максимова // Российский юридический журнал. – 2015. – №2. – С. 59–66. – EDN RXUVVW

Гумбатов Танрыверди Исмаил оглы

магистрант

УВО «Университет управления «ТИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ НА ПРИМЕРЕ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ (МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ)

***Аннотация:** в статье раскрывается методология права интеллектуальной собственности и роль средств индивидуализации в экономической жизни с точки зрения юриспруденции. Приводятся идеи по усовершенствованию законодательства в части защиты товарных знаков и раскрываются методы, с помощью которых это может быть реализовано.*

***Ключевые слова:** право интеллектуальной собственности, средства индивидуализации, товарные знаки, методология, юридические лица, предприятия.*

Одной из важнейших составляющих интеллектуальной собственности являются средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий. Эти институты играют значительную роль в экономике в целом, поскольку позволяют потребителям выделить определенный продукт или лиц, производящих его.

На современном этапе развития права законодательство выделяет ряд видов средств индивидуализации, включая фирменное наименование, товарный знак и знак обслуживания, географическое указание и наименование места происхождения товара, а также коммерческое обозначение. Рассмотрим каждый объект средств индивидуализации более подробно. 1. Фирменное наименование. Согласно статье 1473 ГК РФ, «юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, ... в ЕГРЮЛ при государственной регистрации юридического лица».

По мнению Е.А. Суханова, «фирменным наименованием (фирмой) признается обозначение, используемое для индивидуализации коммерческой организации в обороте. Наличие такого обозначения имеет большое значение как для самой коммерческой организации, так и для ее контрагентов. Фирма прежде всего отражает «имидж» соответствующей компании. Чем лучше оказываемые ею услуги или производимые товары, чем выше ее значение как участника определенной сферы деятельности, тем выше значение фирмы данного юридического лица. Но существует и обратный эффект: чем более узнаваемым и привычным становится фирма

для потенциальных контрагентов и потребителей, тем больше становятся объемы продаж производимых компанией товаров или оказываемых ею услуг» [3].

2. Товарный знак и знак обслуживания. «Предназначены также, как и в случае с фирменными наименованиями, обособить, однако не сами субъекты гражданского оборота, а их товары. Товарным знаком и знаком обслуживания (далее – товарный знак) является обозначение, охраняемое в соответствии с законодательством государства-члена и международными договорами, участниками которых являются государства-члены, и служащее для индивидуализации товаров и (или) услуг одних участников гражданского оборота от товаров и (или) услуг других участников гражданского оборота (п. 11 III Договора о Евразийском экономическом союзе)» [2].

А.И. Адуев и Е.М. Белогорская считают, что словесные товарные знаки представляют собой оригинальные слова, названия, словосочетания и короткие фразы. Эти слова могут быть как уже существующими, так и придуманными. В качестве словесных товарных знаков могут использоваться астрономические названия, имена героев и исторических личностей, названия рек, морей, озер название природных явлений. Кроме того, словесные товарные знаки могут совпадать с фирменным наименованием юридического лица. В качестве словесного товарного знака могут также регистрироваться имени и фамилии людей [1]. Список видов товарных знаков не является исчерпывающим и могут быть дополнены.

3. Географическое указание и наименование места происхождения товара. Наименование места происхождения товара (далее НМПТ) – это частую словесное обозначение место происхождения продукта. Характерными чертами является то, что свойства и признаки продукта в большей степени обусловлены природными условиями и людскими факторами на данной территории.

4. Коммерческое обозначение. Это еще одно средство индивидуализации. Оно может использоваться как коммерческими и некоммерческими (если позволяют учредительные документы) юридическими лицами, так и индивидуальными предпринимателями для выделения среди других лиц.

С.А. Бобков считает, Коммерческое обозначение представляет собой отличительный признак, который используется предпринимателем с целью индивидуализации своего бизнеса и производимых им товаров или услуг. Таким образом, определенный субъект коммерческой деятельности, не обладающий юридическим лицом или являющийся коммерческой организацией, может использовать некое обозначение, не связанное с его фирменным наименованием или зарегистрированным товарным знаком. Например, такое обозначение может быть размещено на вывеске предприятия и введено в хозяйственный оборот. Такая ситуация возможна, особенно если данное обозначение не является фирменным наименованием или товарным знаком третьих лиц, и поэтому не нарушает их законные права и интересы [2].

Итак, средства индивидуализации представляют собой различные способы и приемы, которые предприятия используют для выделения себя и своих продуктов на рынке. Например, товарные знаки помогают

индивидуализировать товары и выделить их из массы похожих товаров. Индивидуализация товаров имеет важное значение для улучшения финансового положения не только владельцев товарных знаков, но и государства в целом. Повышенный спрос на индивидуализированный товар приводит к снижению спроса на аналогичные товары от других производителей, что побуждает их улучшать качество своей продукции.

Защита товарных знаков играет важную роль в предотвращении незаконного использования и подделки товаров. Правовая защита позволяет обладателям товарного знака обеспечить эксклюзивное право на его использование, исключая возможность его незаконного использования другими лицами. Защита товарных знаков проводится через регистрацию в соответствующих органах интеллектуальной собственности. Регистрация позволяет обладателю товарного знака воспользоваться законодательной поддержкой в случае нарушения прав. Однако защита товарных знаков не ограничивается только юридическими методами. Владельцам товарных знаков также рекомендуется использовать маркетинговые и PR-стратегии для создания и поддержания узнаваемости и уникальности своего товарного знака у потребителей. В целом, защита товарных знаков способствует созданию благоприятных условий для развития бизнеса и укрепления экономики государства. Она стимулирует конкуренцию и инновации, поощряя производителей улучшать качество своих товаров и услуг.

Нами предлагается, что правовое регулирование защиты исключительных прав на товарные знаки должно осуществляться по аналогии с залоговыми отношениями. Это подразумевает установление определенной логической системы, которая будет регулировать все аспекты защиты исключительных прав на товарные знаки. Однако существует мнение, что создание многоуровневой системы правового регулирования не является лучшим вариантом. Вместо этого, следует отменить административные правила и их взаимосвязь с Гражданским кодексом РФ. Для этой цели следует принять отдельный закон, который можно было бы назвать «о государственной регистрации прав на объекты интеллектуальной собственности и сделок с ними». Такое правовое регулирование позволит улучшить систему защиты исключительных прав на товарные знаки, а также обеспечить эффективную защиту интересов правообладателей и потребителей. Оно позволит установить прозрачные правила государственной регистрации, а также регулировать сделки с объектами интеллектуальной собственности.

Цель работы по выбранной теме заключалась в выявлении и анализе проблем правового регулирования охраны товарных знаков в Российской Федерации. Для достижения этой цели используются методы всестороннего изучения и анализа нормативно-правового поля, включая международное законодательство. В работе также рассмотрены направления и тенденции развития законодательного регулирования в рассматриваемой сфере, а также выявлены пробелы в законодательстве Российской Федерации и практике правоприменения по этим вопросам. На основе проведенного анализа вырабатываются предложения по совершенствованию нормативно-правовой базы в области охраны товарных знаков. Кроме того, работа стремится обосновать некоторые теоретические выводы,

которые могут стать основой для дальнейших научных исследований. Эти выводы также могут быть использованы в практике правоприменительной деятельности правоохранительных органов.

В заключении хотелось бы отметить, что данная проблема представляет общенаучный интерес, прежде всего, экономики и права. Кроме того, эта проблема охватывается культурологическим подходом, т.к. затрагивает и культурные, в т.ч. интеллектуальные, авторские права и граждан и производителей правообладателей товарных знаков и многое другое [5; 6]. Изучение ее в только в юридическом контексте представляется недостаточно эффективным, здесь требуется междисциплинарный подход. В связи со сказанным, хотелось бы добавить, что дальнейшее развитие гражданско-правового института охраны товарных знаков будет способствовать динамичному развитию и совершенствованию гражданского законодательства (в том числе с помощью императивных, дозволительных, запрещающих и рекомендательных методов, призванных устранить имеющиеся пробелы, противоречия) и повышению уровня правовой грамотности субъектов гражданско-правовых отношений.

Список литературы

1. Адуев А.И. Товарный знак и его правовое значение / А.И. Адуев, Е.М. Белогорская. – М.: Юрид, 1972. – 72 с.
2. Бобков С.А. Коммерческое обозначение как объект исключительных прав / С.А. Бобков // Журнал российского права. – 2004. – №1. – С. 137.
3. Гражданское право: учебник / отв. ред. Е.А. Суханов. – В 2 т. – 2-е изд. – М.: БЕК, 2011. – 960 с.
4. Договор о Евразийском экономическом союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) // СПС «Консультант Плюс».
5. Степаненко Р.Ф. Кумулятивный интерес правовой и экономической наук в междисциплинарных исследованиях современных социальных проблем / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. – 2021. – №5. – С. 42–54. – DOI 10.31857/S102694520014854-0. – EDN TMNQUL.
6. Степаненко Р.Ф. Правокультурные процессы в юридическом образовании: проблемы и перспективы / Р.Ф. Степаненко, А.В. Солдатова // Вестник ТИСБИ. – 2021. – №2. – С. 5–12. – EDN UCHMOM.
7. Сайфуллин А.И. Принцип законности в понимании эффективности правового регулирования / А.И. Сайфуллин // Право, экономика и управление : сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Чебоксары, 9 июля 2021 года) / БОУ ВО «Чувашский государственный институт культуры и искусств» Министерства культуры по делам национальностей и архивного дела Чувашской Республики. – Чебоксары: Среда, 2021. – С. 224–228. – EDN KCCMVG.

Керимов Шауз Нусратович

магистрант

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный
университет им. П.Г. Демидова»
г. Ярославль, Ярославская область

КРИПТОВАЛЮТА – ОБЪЕКТ УГОЛОВНО- ПРАВОВОЙ ОХРАНЫ

***Аннотация:** в статье кратко освещаются этапы легализации цифровых финансовых активов в Российской Федерации. Исследуется вопрос возможности отнесения криптовалюты к объектам уголовно-правовой охраны. Детально раскрывается способ хищения криптовалюты.*

***Ключевые слова:** цифровые финансовые активы, криптовалюта, объект уголовного права, фишинг.*

Сегодня цифровые технологии представляют собой неотъемлемую часть жизнедеятельности современного человека. С учетом настолько стремительного развития технологий, право на успевает оперативно реагировать на появление новых инструментов и технологических решений.

Такая ситуация сложилась с криптовалютой, которая объективно существует уже не один год, однако вопросы её правового регулирования оставляют желать лучшего.

Ошибочно отрицать факт того, что криптовалюта имеет огромный потенциал для получения реальной выгоды. Адепты криптовалют в Российской Федерации утверждают, что операции в криптовалюте будут осуществляться быстрее, удобнее и безопаснее. Центробанк, напротив, считает, что подобные платежи поспособствуют увеличению числа факторов, способствующих легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

С 2014 года Центральным банком РФ и Министерством финансов принимались попытки запретить оборот криптовалюты в стране. Разработанный Минфином в 2016 году законопроект, которым предлагалось ввести в Уголовный кодекс РФ статью 187.1, устанавливающую ответственность за оборот денежных суррогатов (к коим предлагалось отнести криптовалюту), тому подтверждение. Однако, данный законопроект не был внесен в Государственную Думу по причине отсутствия в законодательстве термина «денежный суррогат».

4 сентября 2017 года Центробанк выпустил письмо «Об использовании частных и виртуальных валют» (криптовалют)», указав, что большинство операций с криптовалютами совершаются вне правового регулирования как в РФ, так и в большинстве зарубежных государств.

25 января 2018 года Минфин опубликовал проект Федерального закона «О цифровых финансовых активах», определяющий основные понятия в сфере виртуальных финансов, устанавливающий в качестве основной задачи закрепление в российском праве финансовых активов, создаваемых и выпускаемых с использованием цифровых технологий.

Впрочем, воплощение проекта Федерального закона в жизнь не заставило себя долго ждать и 1 января 2021 года вступил в законную силу Федеральный закон от 31.07.2020 года №259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

Вместо распространенного термина «криптовалюта» закон о цифровых активах использует термин «цифровая валюта». Пункт 3 статьи 1 определяет цифровую валюту как совокупность электронных данных (цифрового кода или обозначения), содержащихся в информационной системе, которые предлагаются и (или) могут быть приняты в качестве средства платежа, не являющегося денежной единицей Российской Федерации, денежной единицей иностранного государства и (или) международной денежной или расчетной единицей, и (или) в качестве инвестиций и в отношении которых отсутствует лицо, обязанное перед каждым обладателем таких электронных данных, за исключением оператора и (или) узлов информационной системы, обязанных только обеспечивать соответствие порядка выпуска этих электронных данных и осуществления в их отношении действий по внесению (изменению) записей в такую информационную систему ее правилам.

Важно учесть, что на сегодняшний день Федеральный закон от 31.07.2020 года №259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» напрямую запрещает физическим и юридическим лицам оплачивать и принимать в качестве оплаты за товары, работы и услуги цифровую валюту (п. 10 ст. 4). Данную идею Минфин преследовал еще в 2018 году при разработке и опубликовании проекта Федерального закона.

Мы полагаем, что отношения, связанные с оборотом цифровых активов и цифровой валюты не должны находиться за рамками правового регулирования в целом, уголовно-правового, в частности. В доктрине верно отмечается – уголовно-правовая охрана общественных отношений по обороту цифровой валюты должна обеспечиваться вне зависимости от соблюдения или нарушения правил ее оборота потерпевшим [1, с. 146]. Даже если лицо нарушило порядок оборота ЦФА или криптовалюты, установленный Федеральным законом от 31.07.2020 года №259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – ФЗ №259) (например, получило цифровую валюту в качестве средства оплаты товаров (работ, услуг), не проинформировало в установленном порядке налоговые органы о факте обладания цифровой валютой, проигнорировало запрет на владение и (или) пользование иностранными цифровыми финансовыми инструментами, установленный в отношении государственных служащих), то корыстное посягательство на соответствующие цифровые объекты необходимо расценивать как преступление [7, с. 75]. Противоправное поведение потерпевшего в этом случае может повлечь применение к нему финансовых, дисциплинарных санкций, но оно не меняет сущности преступного посягательства и не исключает уголовной ответственности лиц, извлекающих выгоду за счет умышленного причинения ущерба обладателю ЦФА или криптовалюте.

В судебной практике давно сформировалась позиция, согласно которой преступное поведение лица не препятствует привлечению к уголовной ответственности за хищение принадлежащего ему имущества, даже если это имущество выступало предметом или средством совершения другого преступления или правонарушения. Так, в силу пункта 16 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 15.06.2006 №14 (ред. от 16.05.2017) «О судебной практике по делам о преступлениях, связанных с наркотическими средствами, психотропными, сильнодействующими и ядовитыми веществами» действия лица, сбывающего с корыстной целью под видом наркотических средств какие-либо иные средства или вещества, следует рассматривать как мошенничество, несмотря на то, что обманутый приобретатель наркотика сам совершает преступление (покушение на незаконное приобретение наркотического средства). Точно так же и преступное поведение взяткодателя не мешает квалифицировать обманное завладение принадлежащими ему ценностями в качестве мошенничества.

В.В. Хилюта, не являясь сторонником признания криптовалюты предметом преступлений против собственности, все же настаивает на том, что уголовное право охраняет те отношения, которые уже есть и сложились на практике, при этом не имеет особого значения, успели ли цивилисты разработать для них соответствующие конструкции и придать им позитивный статус [8, с. 63]. Поэтому установленные ч. 6 ст. 14 ФЗ №259 ограничения на судебную защиту требований обладателей цифровой валюты, нарушивших порядок ее оборота, могут проявиться лишь в гражданско-правовой сфере. Отсутствие регулирования криптовалют не должно означать отсутствия их уголовно-правовой охраны.

Федеральный закон от 31.07.2020 года №259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» устанавливает, что для целей законодательства о банкротстве, исполнительном производстве и антикоррупционном законодательстве – цифровая валюта признается имуществом, т.е. входит в состав конкурсного имущества и т. д. Этим устанавливается признание вещных прав на криптовалюту и возможность их судебной защиты. Возникает двоякая, не свойственная другим видам объектов гражданских прав ситуация: вещные права на криптовалюту подлежат правовой защите, а обязательственные, т.е. вытекающие из гражданско-правовых договоров, по которым криптовалюта получена в качестве встречного представления, – не подлежат. Признавая криптовалюту имуществом, становится очевидной их имущественная ценность, и как следствие – необходимость её уголовно-правовой защиты.

Наиболее распространённым хищением криптовалют является фишинг. Используя данный способ хищения, преступник ставит перед собой цель не взломать техническую защиту информационной системы, на которой находятся счёт со средствами потенциальной жертвы, а лишь завладеть счётом и воспользоваться средствами от имени владельца данного счёта. Распространенность данного способа обусловлена простотой его реализации, а также возможностью анонимно похитить денежные средства или права на имущество.

Используя фишинг, злоумышленник не взламывает технические средства защиты различных платформ (в нашем случае инвестиционной платформы), следовательно, в соответствии со статьей 12 Федерального закона от 02.08.2019 №259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – ФЗ от 02.08.2019 №259) оператор инвестиционной платформы не несёт материальную ответственность за хищение цифровых прав внутри его инвестиционной платформы при таком способе хищения. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что инвестору необходимо самостоятельно защищать свои права и не надеяться на помощь оператора инвестиционной платформы [6, с. 48], что указывает на дополнительный криминогенный фактор (помимо латентности) данного преступления.

Елена Бондарь раскрывает понятие фишинга, как мошенничества, в результате которого злоумышленники заманивают доверчивых пользователей на свои сайты, замаскированные под сайты заслуживающих доверия организаций, и выведывают у них персональные данные, номера счетов и кредитных карт [3, с. 27]. Данное определение не является бесспорным, так как замаскированный сайт является лишь конкретным способом совершения фишинга, а не главным признаком состава преступления. Валерий Гречишников косвенно раскрывает понятие фишинга как использование социальной инженерии, заставляя жертву добровольно раскрыть информацию о паролях или банковских реквизитах либо напрямую перевести денежные средства на указанный счет. Хачатурова С.С. раскрывает суть понятия фишинг как завладение личными данными обычных людей посредством компьютерных технологий с целью завладения их средствами, в том числе и финансовыми. Дмитрий Бахтеев определяет фишинг как комплекс методов по получению конфиденциальной пользовательской информации [2, с. 25].

Анализируя данные определения, стоит обратить особое внимание на синтез метода социальной инженерии и компьютерных технологий при использовании фишинга в сети Интернет.

Безусловно, на практике могут возникать примеры фишинга при помощи использования телефонных звонков или посредством рассылки SMS-сообщений, однако, на сегодняшний день актуальность указанных способов сходит на нет.

Итак, фишинг в сфере цифровых прав следует понимать как мошенничество с использованием компьютерных технологий, направленное на завладение информацией о конфиденциальных данных пользователей без взлома технических средств защиты информационных систем с целью хищения цифровых прав.

Фишинг посягает на несколько объектов уголовно-правовой охраны: на общественные отношения, обеспечивающие безопасность в сфере компьютерной информации, а также непосредственно на отношения прав собственности. Для начала стоит разобраться с объективной стороной преступления, предметом которого выступает компьютерная информация.

Из буквального толкования диспозиции статьи 272 Уголовного кодекса РФ следует, что не всякая компьютерная информация охраняется уголовным законом. Следовательно, для того, чтобы понять, подпадает ли

данное общественно-опасное деяние под категорию преступлений, в сфере компьютерной информации, необходимо установить, на какие именно данные пользователя сети «Интернет» направлено преступное посягательство и являются ли они объектом уголовно-правовой охраны?

Статья 9 Федерального закона от 02.08.2019 №259-ФЗ «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» предусматривает способ подтверждения утилитарного цифрового права цифровым свидетельством, под которой понимается – неэмиссионная бездокументарная ценная бумага, не имеющая номинальной стоимости, удостоверяющая принадлежность ее владельцу утилитарного цифрового права.

Законодатель урегулировал создание и функционирование аккаунта пользователя (депонента) для учёта цифровых свидетельств с помощью так называемого счёта депо, информацию о котором ведёт непосредственно депозитарий, что делает невозможным хранение цифрового права, цифровой валюты или цифрового финансового актива непосредственно у инвестора, однако, в соответствии с пунктом 3 статьи 9 вышеуказанного Федерального закона, депозитарий осуществляет в инвестиционной платформе утилитарное цифровое право, в отношении которого выдано цифровое свидетельство, по указанию депонента, на счете депо которого осуществляется учет прав на цифровое свидетельство. Следовательно, главной задачей преступника будет получение доступа к счёту депо, где будет существовать реальная возможность распоряжения цифровым имуществом, однако, для этого преступнику потребуется пройти аутентификацию.

Законодатель в данном Федеральном законе не предусмотрел никаких императивных способов аутентификации пользователя при входе в счёт депо в инвестиционной платформе, но, можно предположить, что таким способом будет пароль от конкретного счёта. В таком случае, пароль от счёта депо – это конфиденциальные данные пользователя.

Определившись с предметом посягательства, необходимо разобраться с вопросом о том, относится ли пароль от инвестиционной платформы, к компьютерной информации, охраняемой законом. Понятие «охраняемая законом компьютерная информация» носит расплывчатый характер и охватывает практически всю информацию на машинном носителе [4, с. 12]. По своей сути пароль – это средство идентификации для входа в счёт депо, следовательно, он является неотъемлемой частью информации о таком счёте. Думается, что охраняемой является всякая информация, которая защищена от неправомерного входа.

Для защиты пароля как средства идентификации в инвестиционной платформе стоит руководствоваться пунктом 1 статьи 8.6 Федерального Закона «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 №39-ФЗ, согласно которому держатели реестра и депозитарии обязаны обеспечить конфиденциальность информации о лице, которому открыт лицевой счет (счет депо), а также информации о таком счете, включая операции по нему. Безусловно, отношения, связанные с оборотом цифровых прав и цифровых валют, не подпадают под действие указанного Федерального закона, между тем, использовать положения данной статьи при защите законных интересов граждан возможно по аналогии.

Важно обратить внимание на то, что данная статья обязывает депозитария обеспечить конфиденциальность пароля, а в случае нарушения конфиденциальности, в силу п.6 данной статьи, депонент имеет право требовать от депозитария возмещения убытков.

Полагаем, что в случае фишинга, когда лицо самостоятельно передаёт данные преступникам под влиянием обмана или существенного заблуждения, именно по вине инвестора нарушается конфиденциальность данной информации, следовательно, в случае фишинга депозитарий не несёт ответственность за нарушение конфиденциальности информации и не обязан возмещать убытки депоненту, так как убытки возникли по вине депонента.

Следующим признаком объективной стороны преступления в сфере компьютерной информации является неправомерность доступа к паролю. Под неправомерным доступом следует понимать несанкционированное собственником или владельцем информации ознакомление с данными, содержащимися на машинных носителях или в ЭВМ, имеющими уровень защиты в соответствии с законодательством. Как правило, при фишинге, сам собственник передаёт преступнику пароль от счёта, однако данная передача конфиденциальных данных происходит под влиянием обмана или существенного заблуждения, следовательно, передача данных имеет порок воли, который влечёт за собой отсутствие добровольности на передачу данных. На основании вышеизложенного, при фишинге передачу данных следует считать несанкционированной с собственником.

Данный состав является материальным, так как предусматривает наличие последствий в виде уничтожения, блокирования, модификации либо копирования компьютерной информации. В случае фишинга, пароль в любом случае будет скопирован в строку введения преступником, следовательно, лицо полностью выполнит объективную сторону преступления.

Подводя итог объективной стороны преступления (фишинга) в сфере компьютерной информации, можно говорить о том, что на основании приведенных ранее в ходе исследования положений нормативных актов, пароль от счёта депо в инвестиционной платформе не имеет самостоятельной нормы для его охраны, между тем, его защита возможна по аналогии, путем обращения к Федеральному закону «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 №39-ФЗ. Само хищение и копирование пароля от счёта депо в инвестиционной платформе подлежит уголовно-правовой оценке и является основанием для привлечения к уголовной ответственности по статье 272 Уголовного кодекса РФ.

Оценивая объективную сторону преступления, предметом которого является имущество (цифровые права, цифровая валюта), стоит обратить внимание на статью 159.6 Уголовного кодекса РФ – Мошенничество в сфере компьютерной информации, то есть хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путем ввода, удаления, блокирования, модификации компьютерной информации либо иного вмешательства в функционирование средств хранения, обработки или передачи компьютерной информации или информационно-телекоммуникационных сетей.

Проводя анализ признаков объективной стороны преступления, направленного на хищение имущества путем фишинга, стоит обратить

особое внимание на тот факт, что по статье 272 Уголовного кодекса РФ лицо несёт ответственность только при неправомерном доступе к охраняемой законом информации, следовательно, состав статьи 159.6 Уголовного кодекса РФ не охватывает состав статьи 272 Уголовного кодекса РФ. Данный вывод подтверждается и абз. 2 п. 20 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 30.11.2017 №48 (ред. от 15.12.2022) «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате», согласно которому, мошенничество в сфере компьютерной информации, совершенное посредством неправомерного доступа к компьютерной информации или посредством создания, использования и распространения вредоносных компьютерных программ, требует дополнительной квалификации по статье 272, 273 или 274.1 УК РФ.

Стоит обратить внимание на тот факт, что фишинг не направлен непосредственно на хищение чужого имущества, а направлен лишь на облегчение доступа к данному имуществу путем получения пароля. Согласно абзацу 3 пункта 2 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 30 ноября 2017 г. №48 «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате» если обман не направлен непосредственно на завладение чужим имуществом, а используется только для облегчения доступа к нему, действия виновного в зависимости от способа хищения образуют состав кражи или грабежа, то и сам фишинг образует состав кражи либо грабежа в зависимости от способа хищения.

Пункт 21 данного Постановления разъясняет случаи, когда хищение происходит от имени владельца счёта депо. В тех случаях, когда хищение совершается путем использования учетных данных собственника или иного владельца имущества независимо от способа получения доступа к таким данным (тайно либо путем обмана воспользовался телефоном потерпевшего, подключенным к услуге «мобильный банк», авторизовался в системе интернет-платежей под известными ему данными другого лица и т. п.), такие действия подлежат квалификации как кража, если виновным не было оказано незаконного воздействия на программное обеспечение серверов, компьютеров или на сами информационно-телекоммуникационные сети. Указанная позиция, являющаяся спорной, находит свое отражение в правоприменительной практике. Спорная она потому, как на практике могут возникать случаи, в которых потерпевший, используя открытость информации о договорах инвестирования, сможет наблюдать за выводом собственных средств с лицевого счёта и путем сообщений в электронной почте давать преступнику понять о том, что хищение происходит в его присутствии. В таком случае п.20 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 30 ноября 2017 г. №48 «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате» будет противоречить п. 3 и/или п.5 Постановления Пленума Верховного суда от 27 декабря 2002 года №29 «О судебной практике по делам о краже, грабеже и разбое», так как на лицо будут все признаки грабежа. Думается, что физическая отдаленность преступника и надлежащего собственника цифровых прав с учётом специфики функционирования сети «Интернет» не будет являться основанием для квалификации деяния как кражи в силу того, что

преступник будет осознавать понимание собственника о противоправности его действий в момент их совершения.

Таким образом, фишинг квалифицируется по статье 158 Уголовного кодекса РФ либо по статье 161 Уголовного кодекса РФ (в зависимости от способа хищения), и в случае копирования идентификационных данных (пароля) потребуется дополнительная квалификация по ст. 272 Уголовного кодекса РФ.

Исходя из того факта, что на сегодняшний день еще не сформировалась правоприменительная практика по защите данного специфического права, полагаем, что следует руководствоваться разъяснениями Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 27 декабря 2002 г. №29 «О судебной практике по делам о краже, грабеже и разбое», а именно пунктом 6, согласно которому кража и грабеж считаются оконченными, если имущество изъято и виновный имеет реальную возможность им пользоваться или распорядиться по своему усмотрению, а так же пунктом 6 Постановления Пленума ВС РФ от 30 ноября 2017 г. №48 «О судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении и растрате» согласно которому, если мошенничество совершено в форме приобретения права на чужое имущество, преступление считается оконченным с момента возникновения у виновного юридически закрепленной возможности вступить во владение или распорядиться чужим имуществом как своим собственным. Следовательно, моментом окончания фишинга стоит считать с момента возникновения у преступника возможности распорядиться чужим цифровым правом, а именно с момента входа в счёт депо. В свою очередь оконченным хищением цифровой валюты следует считать момент получения на публичный адрес преступника цифровой валюты.

Субъективная сторона фишинга, как способа хищения, может быть выражена только в форме прямого умысла, тогда как субъективная сторона фишинга, как способа неправомерного доступа к компьютерной информации, может быть выражена как форме прямого, так и косвенного умысла.

Субъектами преступления фишинга, как способа хищения, могут быть лица, достигшие 14-летнего возраста, а субъектами преступления фишинга, как способа неправомерного доступа, к компьютерной информации – лица, достигшие 16-летнего возраста.

Список литературы

1. Абрамова Е.Н. К вопросу о понятии криптовалюты: проблемы терминологии и формирования дефиниции / Е.Н. Абрамова // Банковское право. – 2021. – №2. – С. 19–27. DOI 10.18572/1812-3945-2021-2-19-27. EDN SKLHBP
2. Бахтеев Д.В. О некоторых современных способах совершения мошенничества в отношении имущества физических лиц / Д.В. Бахтеев // Российское право. – 2016. – №3. – С. 22–25.
3. Гречишников В.А. Детерминанты мошенничества с использованием электронных средств платежа и способы его предупреждения / В.А. Гречишников // Российский судья. – 2019. – №5. – С. 25–30.
4. Гульбин Ю. Преступления в сфере компьютерной информации / Ю. Гульбин // Российская юстиция. – №10. – С. 12–16.
5. Немова М.И. Криптовалюта как предмет имущественных преступлений / М.И. Немова // Закон. – 2020. – №8. – С. 145–150. EDN ICNVZZ

6. Номоконов В.А., Тропина Т.Л. Киберпреступность как новая криминальная угроза / В.А. Номоконов, Т.Л. Тропина // Криминология: вчера, сегодня, завтра. – 2012. – №1 (24). – С. 44–49.

7. Ображиев К.В. Преступные посягательства на цифровые финансовые активы и цифровую валюту: проблемы квалификации и законодательной регламентации / К.В. Ображиев // Журнал российского права. – 2022. – №2. – С. 71–87. DOI 10.12737/jrl.2022.018. EDN TFLWK7

8. Хиллота В.В. Криптовалюта как предмет хищения (или к вопросу о переформатировании предмета преступлений против собственности) / В.В. Хиллота // Библиотека уголовного права и криминологии. – 2018. – №2. – С. 58–68. EDN YRVHGI

Кондратьев Максим Александрович

студент

УВО «Университет управления «ГИСБИ»
г. Казань, Республика Татарстан

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ КВАЛИФИКАЦИИ ПРАВОНАРУШЕНИЙ ПРИ ДАЧЕ ВЗЯТКИ В КРИПТОВАЛЮТАХ

Аннотация: статья посвящена актуальным проблемным вопросам уголовного законодательства, касающимся потенциально возможного определения цифровой валюты (криптовалюты) в качестве предмета преступления, регулируемого ст. 291 УК РФ; содержит анализ нормативно-правовой базы, регуливающей правовой статус криптовалюты в РФ.

Ключевые слова: криптовалюта, цифровая валюта, цифровые финансовые активы, преступление, дача взятки, отечественное законодательство, легализация.

Ни для кого не секрет, что XXI век – век информационной революции. Научно-технологический прогресс находится в состоянии постоянной динамики, регулярно привнося в нашу жизнь новые информационные технологии. Как правило, такие, казалось бы на первый взгляд, позитивные изменения должны идти только на пользу для общества, но, к сожалению, в последнее время злоумышленниками учащаются случаи применения таких технологий в целях осуществления преступной деятельности.

По сей день в отечественном правовом поле ведутся активные дискуссии по поводу легализации криптовалюты в качестве еще одного объекта гражданского оборота. На текущий момент времени в Российской Федерации правовой статус криптовалюты является неопределенным и, как следует из положения ч. 1 ст. 75 Конституции Российской Федерации единственной денежной единицей является рубль, а эмиссия других денег не допускается.

Сейчас существует несколько разнополюсных позиций относительно правового статуса криптовалюты в России.

Прежде всего стоит сказать о том, что 31 июля 2020 года был принят Федеральный закон №259-ФЗ «О цифровых финансовых активах,

цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», который и стал отправной точкой в определении правового статуса криптовалюты в Российской Федерации, однако,

по-нашему мнению, указанное в законе определение не является исчерпывающим и не дает точного определения криптовалюты, поскольку исходя из самого смысла этого феномена, оно полностью не отвечает тем признакам, указанным в норме, рассмотренной нами выше. Помимо этого, в законе прямо указывается на то, что такие цифровые активы должны регистрироваться в информационной системе, однако в России такой реестр попросту отсутствует, признавая задачу отслеживания криптовалютных операций невозможной [5].

Сформированной нами позиции придерживается в своей научной работе, посвященной проблеме легализации криптовалюты в России А.В. Понкратова, высказывая справедливый тезис о том, что «существующее российское законодательство абсолютно не регламентирует операции с цифровыми деньгами просто потому, что контролировать исполнение такого закона очень сложно...» [1, с. 3].

Подчеркнем, что существует и другая позиция, описанная в ФЗ №259, где понятие криптовалюты является наиболее исчерпывающим, что подтверждается следующими основаниями:

- 1) предлагаются и (или) могут быть приняты в качестве платежа;
- 2) содержат цифровой код или обозначение для надлежащей идентификации;
- 3) не порождают дополнительных требований.

Продолжая анализ российского законодательства, посвященному правовому регулированию криптовалюты, интересным представляется то, что в таких федеральных законах, как ФЗ №115 от 07.08.2001 «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (абз. 31 ст. 3) и ФЗ №229 от 02.10.2007 «Об исполнительном производстве» содержится аналогичные по смыслу положения о том, что цифровая валюта признается имуществом, позволяя нам квалифицировать ее в качестве объекта гражданского оборота. Учитывая тот факт, что из положений нормы ФЗ №259 следует, что криптовалюту можно расценивать как вид цифровой валюты, умозаключаем, что криптовалюта является объектом гражданских прав, выраженное в форме имущества.

Ныне действующая норма, устанавливающая уголовную ответственность за преступление, предусмотренное ст. 290–291 Уголовного кодекса Российской Федерации (далее – УК РФ) не содержит никакого официального закрепления, дающее основание полагать, что криптовалюта входит в предмет совершения преступления в силу того, что отсутствует необходимая практика судов, которые могли бы дать разъяснения по этому актуальному вопросу.

По нашему мнению, одним из наиболее проблемных вопросов, возникающих в процессе квалификации дачи взятки в криптовалюте является неоспоримое суждение о том, что оценить в денежном эквиваленте действительную стоимость криптовалюты невозможно ввиду того, что она не имеет никакой материальной выраженности (в отличие от двух

законных форм рубля), не имеет привязки к золотовалютному резерву Российской Федерации, тем самым вызывая серьезные затруднения, связанные с верной правовой оценкой преступного деяния и назначения справедливого наказания [2, с. 3].

Всесторонне исследуя составленную по этому вопросу практику Верховного Суда Российской Федерации, мы пришли к выводу о том, что решением по эквивалентизации курса криптовалюты по отношению к рублю будут заниматься именно эксперт или специалист, которые посредством мониторинга различных информационных ресурсах, содержащих информацию о нынешнем курсе криптовалюты и будут устанавливать степень причиненного ущерба.

Интересно, что совсем недавно в российском правовом поле стало известно об одном из наиболее резонансных дел, в котором у экс-следователя из Карачаево-Черкесской республики были конфискованы кошельки, на которых по подсчетам следственных органов находились биткойны на общую сумму 24 миллиона долларов, что на тот момент составляло более 2 миллиардов рублей (решение Никулинского районного суда по делу №02-3411/2023) [3, с. 1].

Свое беспокойство по рассматриваемой нами проблематике выразил председатель СК РФ Александр Бастрыкин, который призвал ввести обязательную идентификацию держателей криптовалют.

«...Оборот цифровой валюты требует дальнейшей правовой регламентации – в первую очередь необходима обязательная идентификация пользователей такой валюты», – отметил Александр Иванович. Он добавил, что статус онлайн-платформ, на которых анонимно продается криптовалюта, также не определен [4, с. 1].

Резюмируя все вышесказанное в общий тезис, отметим, что на текущий момент, к сожалению, официального закрепленного положения в российском правовом поле касаясь статуса криптовалюты отсутствует. Это говорит о том, что несомненно у правоприменителя пока будут возникать определенные проблемы при квалификации такого рода деяния, где основным предметом взятки будет являться цифровая валюта, но, несмотря на это необходимо отметить и то, что уже имеются положительные сдвиги. Ярким тому подтверждением служит проект нового Федерального закона «О регулировании цифровых валют (криптовалют), разработкой которого совместными усилиями занимаются Центральный Банк России и Министерство финансов.

Список литературы

1. Понкратова А.В. Легализация криптовалют в России: «за» и «против» / А.В. Понкратова // *Мировая наука*. – 2018. – №1 (10) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/legalizatsiya-kriptovalyut-v-rossii-za-i-protiv> (дата обращения: 15.11.2023).
2. Степаненко Р.Ф. Причинность коррупции: методологические и общеправовые проблемы / Р.Ф. Степаненко // *Ленинградский юридический журнал*. – 2018. – №3 (53). – С. 73–84. – EDN YTEVUT
3. Тарновский А.А. Проблемы квалификации преступления при даче взятки в криптовалюте / А.А. Тарновский, Е.В. Коваленко, В.К. Мазняк // *Образование и право*. – 2022. – №11 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemnyy>

kvalifikatsii-prestupleniya-pri-dache-vzyatki-v-kriptovalyute (дата обращения: 15.11.2023). – DOI 10.24412/2076-1503-2022-11-303-306. – EDN VKJWWT

4. Теория государства и права для обучающихся по специальности «Правоохранительная деятельность»: учебник / Р.А. Ромашов, Е.Л. Харьковский, О.С. Батова [и др.]. – 2-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 471 с. – ISBN 978-5-534-17312-3. – EDN LGJAT.

5. Сайфуллин А.И. Роль законности в обеспечении стабильности и развития экономики в современном обществе / А.И. Сайфуллин // Наука, образование: предпринимательская деятельность в поведенческой экономике, формы реализации и механизмы обеспечения: материалы Национальной научно-практической конференции (Казань, 4 декабря 2020 года) / под ред. Н.М. Прусс, А.Н. Грязнова. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2020. – С. 223–227. – EDN FOXBTJ.

Кулагина Ирина Ивановна

канд. экон. наук, доцент
Волгоградский институт управления (филиал)
ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ»
г. Волгоград, Волгоградская область

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РИСКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** раскрыта сущность понятий «экономическая безопасность» и «информационная безопасность». Дан обзор актуальных проблем управления информационными рисками в сфере обеспечения экономической безопасности предприятия. Рассмотрены источники угроз информационной безопасности.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность предприятия, информационные риски, утечка информации, информационная безопасность.*

Понятие «экономическая безопасность» чаще всего связывают с возможностью организации противостоять неблагоприятным воздействиям внешней среды. В экономической литературе понятие «экономическая безопасность предприятия» определяется, как такое состояние всех имеющихся ресурсов, которое способно обеспечивать эффективное их использование и стабильное функционирование для непрерывного производственного и социального развития предприятия, а также достижения его поставленных стратегических задач [4, с. 11].

Влияния информационных рисков на экономическую безопасность предприятия становится все более актуальным с каждым годом. Это связано с тем, что происходит непрерывное развитие цифровизации экономики, к примеру предприятия, переходят на электронный документооборот, используют облачные технологии, различное программное обеспечение, компьютеры и другие электронные устройства постоянно подключены к Интернету, предоставление услуг осуществляется с применением электронных ресурсов, хранение информации происходит в базах данных, в том числе распределенных.

Изменения в макро и микроокружении предприятия требуют постоянного пересмотра и дополнения элементов экономической безопасности, так как новые уязвимости могут представлять угрозу для предприятий. Сегодня информационная безопасность играет ключевую роль в управлении предприятием и его экономической безопасностью. Очевидна необходимость разработки системы управления рисками в системе обеспечения информационной безопасности, как неотъемлемой части экономической безопасности предприятия.

Регулирование деятельности в сфере информационной безопасности в Российской Федерации исполняется на основании стандарта ГОСТ Р ИСО/МЭК 27001–2021, который был образован в соответствии с международным стандартом системы управления информационной безопасностью ISO/IEC 27 000. Указанный стандарт определяет информационную безопасность как, состояние, при котором возможно обеспечение конфиденциальности, доступности и целостности информации [2].

Очевидно, что эффективность деятельности предприятий все больше находится в зависимости от безопасности их информационных систем. Вся система информационного обеспечения безопасности включает в себя подходы, которые являются ее составляющими: финансовый, административный, производственный. Данная система функционирует как единый элемент в создании бизнес-среды на предприятии, а также в управлении качеством бизнеса и его персонала. В ней содержится информация о планах, характеристика материальных и финансовых потоков, контрактных обязательствах, данных управленческого и финансового учета. Именно эти сведения могут иметь решающее значение для интересов предприятия. Данная информация требует защиты от несанкционированного доступа, изменения, раскрытия и обеспечения своевременного изъятия.

Последствия атак на информационные ресурсы предприятия достаточно разнообразны. Влияния атак злоумышленников может варьироваться в масштабе от вреда конкретному человеку до подрыва функциональных возможностей целой отрасли экономики или региона. Соответственно, если на предприятии недостаточно обеспечивается информационная безопасность, то под влиянием информационных рисков возможно возникновение угрозы полного прекращения деятельности экономического субъекта.

Количество атак на предприятия выросло в 2022 г более чем в 2 раза по сравнению с 2019 года. Пик количества киберугроз пришелся на сентябрь 2021 года. Однако в целом в 2021 году отмечается незначительный рост атак по сравнению с 2020 годом, в результате адаптации к условиям работы на фоне коронавирусной пандемии [1]. Рост количества атак в 2022 г эксперты связывают не только со сложившейся международной ситуацией, но и с приостановкой деятельности в РФ иностранных поставщиков корпоративных средств информационной безопасности [3]. На основе докладов компании Positive Technologies за 2020–2022 гг. составлена таблица 1.

Таблица 1

Среднее число атак на организацию в мире

Год/Квартал	1	2	3	4
2019	347	357	379	425
2020	521	567	583	600
2021	607	609	580	622
2022	714	754		

Источники угроз информационной безопасности принято разделять на внешние и внутренние. Если говорить об источниках угроз, которые влияют на предприятие из вне, то основными субъектами являются:

- конкуренты;
- контрагенты;
- преступные группировки;
- хакеры;
- другие лица, заинтересованные в информации, находящейся во владении предприятия.

Внутренние же угрозы исходят не только от сотрудников предприятия и могут быть вызваны:

– человеческим фактором (например, умышленное или небрежное раскрытие информации руководством предприятия, сотрудниками, в том числе IT-специалистами, ее утечка или несанкционированный доступ к источникам);

– техническими средствами, используемыми на предприятии (программное обеспечение, электронная почта, другие средства связи).

Степень опасности несанкционированного владения информацией, согласно данным портала информационной безопасности Content Security [5] можно представить в следующем виде (таблица 2).

Таблица 2

Степень опасности внутренних и внешних угроз информационной безопасности предприятия

Наименование угрозы	Степень угрозы
Разглашение сотрудниками конфиденциальной информации	32%
Склонение сотрудников конкурентами к разглашению информации	24%
Отсутствие достаточного контроля и условий обеспечения для ИБ	14%
Обмен производственным опытом между компаниями	12%
Бесконтрольное использование информационных ресурсов сотрудниками	10%
Некорректная кадровая политика	8%

Соотношение между внутренними и внешними угрозами составляет примерно 80 к 20 процентов, что говорит о том, наибольшего внимания в области обеспечения информационной безопасности требуют сотрудники экономического субъекта. Необходимо постоянное внимание к уровню компетентности и лояльности сотрудников.

Ежегодно экспертно-аналитический центр InfoWatch [6] проводит анализ динамики утечек данных из коммерческих, некоммерческих (государственных, муниципальных) организаций России.

В соответствии с представленным отчетом прослеживается динамика снижения количества утечек данных в организациях с 2019 года по 2021 год. Так в 2021 году число утечек меньше на 40%, чем в 2020 году, и на 46% меньше, чем в 2019 году. Но все же, данные цифры не являются утешительными. Число утечек в 2020 году может быть связано с тем, что в период пандемии COVID-19 большинство предприятий перевело сотрудников на удаленный режим работы, вследствие чего, произошло ослабление контроля за сотрудниками, и эти факторы дали новые возможности для злоумышленников. Многие инциденты могли оказаться не обнаруженными.

Даже одна утечка конфиденциальных данных наносит ущерб всей деятельности предприятия, его размер зависит от критичности информации, которая была скомпрометирована. Так, например, если компания конкурент узнала секретные технологии производства или получила конфиденциальные бухгалтерские документы, то безусловно, это скажется на экономической безопасности предприятия. Иногда, когда предприятие находится не в лучшем положении, то конкурентам и злоумышленникам выгодно получить данные, утечка которых сможет довести даже до банкротства.

По данным экспертно-аналитического центра InfoWatch, в первом полугодии 2022 года произошло рекордное количество утечек данных в российских компаниях таких, как: образовательный портал GeekBrains, авиакомпания «Аэрофлот», «Гемотест», «Почта России», «Ростелеком» и «Билайн», «РИА Новости», информационный портал Ykt.ru, ресурс Pikabu, экосистема «Яндекс», Delivery Club, школа «Сколково» [7].

Непреренно, любое распространение конфиденциальной информации может серьезно навредить репутации предприятия, вследствие чего, уровень доверия у клиентов к компании снизится, и соответственно, возможен риск недополучения прибыли.

Можно сделать вывод, что возникновение информационных рисков на предприятии приводят к нанесению ущерба. Управление информационными рисками является одним из главных направлений из всех проблем обеспечения экономической безопасности организации. На многих предприятиях, даже на крупных, система информационной безопасности налажена не лучшим образом, что становится риском утечки информации, и приводит к негативным последствиям для успешной работы предприятия.

Сотрудники остаются основным звеном в обеспечении информационной безопасности предприятия. Необходимо проводить регулярные обучения и тренинги по правилам безопасного обращения с информацией, а также усиливать контроль за доступом к конфиденциальным данным.

Важно внедрять современные технологии защиты информации, чтобы минимизировать риски утечки данных.

Таким образом, очевидна важность всех усилий по созданию эффективной системы информационной безопасности на предприятии, для чего необходимо выявлять существующие внутренние и внешние угрозы, осуществлять их постоянный мониторинг и принимать меры по предотвращению утечки информации или несанкционированного доступа к ней, например, расширенные системы обнаружения и реагирования на сложные кибератаки класса XDR (Extended Detection and Response).

Список литературы

1. Актуальные киберугрозы: I квартал 2022 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/analytics/cybersecurity-threatscape-2022-q1/>
2. ГОСТ Р ИСО/МЭК 27001-2021. Информационная технология. Методы и средства обеспечения безопасности. Системы менеджмента информационной безопасности. Требования: издание официальное: утвержден и введен в действие Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 30 ноября 2021 г. №1653-ст: дата введения 2022–01–01 / разработан ФСТЭК России. – М.: ФГБУ «РСТ», 2021. – V, 3 с.
3. «Лаборатория Касперского» фиксирует рост сложных кибератак на российские компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habr.com/ru/news/657473/>
4. Сергеев А.А. Экономическая безопасность предприятия / А.А. Сергеев. – М.: Юрайт, 2022. – 275 с. EDN NFWCSU
5. Утечки информации: экономические эффекты. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cfin.ru/appraisal/info_leakage.shtml
6. Infowatch: ИТ-компания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.infowatch.ru/analytics/utechki-informatsii>
7. Отчёт об утечках данных за 1 полугодие 2022 года. Infowatch [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.infowatch.ru/sites/default/files/analytics/files/otchyot-ob-utechkakh-dannykh-za-1-polugodie-2022-goda_0.pdf

Литвяк Лариса Геннадиевна

канд. юрид. наук, доцент, начальник кафедры
Новороссийский филиал ФГКОУ ВО «Краснодарский
университет МВД России»
г. Новороссийск, Краснодарский край

**САНКЦИИ ПРОТИВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
СТРАНЫ И МЕРЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ИМ,
ЗАКРЕПЛЕННЫЕ В УГОЛОВНОМ КОДЕКСЕ РФ
И КОДЕКСЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ОБ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЯХ**

Аннотация: в статье автор обосновывает мысль о том, что вводимые США, странами Запада и иными государствами санкции в отношении России, ее граждан и российских юридических лиц представляют угрозу экономической безопасности нашей страны, так как влекут ощутимые потери для многих секторов нашей экономики, с которыми,

однако, во многих случаях удается справиться. Противостоять санкциям Российская Федерация пытается разными способами, в том числе устанавливая меры уголовной и административной ответственности за призывы к введению мер ограничительного характера в отношении Российской Федерации, граждан РФ или российских юридических лиц. Анализу правовых норм, установивших запреты на такое поведение, практики их применения и посвящена данная работа.

Ключевые слова: *экономическая безопасность, призывы, экономические санкции, политические санкции, меры ограничительного характера, административная преюдиция.*

В настоящее время в отношении России, ее компаний, граждан готовится двенадцатый санкционный пакет, ввести который планируется с нового, 2024 года, хотя уже, по подсчетам аналитиков, действует порядка 17,5 тысяч таких ограничительных мер. В данный момент он обсуждается странами – членами ЕС. В случае введения предусмотренных в нем ограничений товарооборот между Россией и странами Европы пострадает на сумму порядка 5 миллиарда евро. В предлагаемом пакете санкций предусмотрены запрет на прямой импорт из нашей страны алмазов, укрепление потолка цен на нефть, принятие жестких мер в отношении компаний третьих стран, которые обходят ранее введенные ограничения и ведут торговлю с РФ, ограничение закупки в нашем государстве сжиженного пропана и бутана, медной и алюминиевой проволоки, фольги, закрытие экспорта в Россию литиевых батарей, моторов и еще ряд подобных мер.

Необходимо отметить, что поводы вводить санкции в отношении нашей страны у зарубежных государств находились всегда. Достаточно вспомнить ограничительные меры в отношении 10 научных российских учреждений в 1998 году после обвинений России в сотрудничестве с Ираном в ракетной и ядерной областях; санкции после появления в США «Закона Магнитского» в отношении российских граждан, подозреваемых Вашингтоном в причастности к гибели аудитора. Но активно подобные меры США, Великобритания, Канада, ряд стран Европы, Азии стали вводить в 2014 году после присоединения Крыма к РФ, а пика своего они достигли после начала специальной военной операции, в феврале 2022 года, с каждым пакетом становясь всё масштабнее. Цель таких мер – подорвать экономическую стабильность в стране, оказать моральное воздействие на людей. Государство теряет финансовые активы, деловых партнеров, рынки сбыта, прерывает сотрудничество с другими странами в различных отраслях. Все это представляет угрозу экономической безопасности страны, но Россия принимает ответные меры (это и составление зеркальных санкционных списков, принятие закона «Димы Яковлева», объявление физических, юридических лиц, организаций, объединений иностранными агентами со всеми вытекающими из этого ограничениями, прекращение международного сотрудничества) и учится жить в изменяющемся мире (развивается импортозамещение, возобновляется работа некогда остановленных предприятий, происходят их модернизация и переоснащение, активно действуют меры государственной поддержки бизнеса, крупные компании разрабатывают внутренние планы по преодолению

ограничений). Санкции существенно изменили экономику нашей страны, заставив вернуться ее на внутренний рынок или рынки ряда азиатских стран, но не привели к тому эффекту, на который рассчитывали страны Запада. Среди мер, призванных защитить национальную, в том числе экономическую, безопасность страны следует назвать изменения уголовного законодательства и законодательства об административных правонарушениях. В марте 2022 года в Уголовный кодекс РФ и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях были добавлены новые статьи: статья 284.2 УК РФ и статья 20.3.4. КоАП РФ, установившие ответственность за призывы в введение мер ограничительного характера в отношении РФ, граждан РФ или российских юридических лиц.

Диспозиции указанных статей совпадают, отличительные признаки между ними состоят в том, что, во-первых, статьей уголовного закона предусмотрена административная преюдиция, то есть уголовная ответственность наступает, если лицо было привлечено по статье 20.3.4. КоАП РФ к административной ответственности в течение года и повторно совершает запрещенное законом деяние в этот отрезок времени, а во-вторых, субъектом преступления может быть только физическое лицо, гражданин РФ, в то время как к административной ответственности по анализируемой статье КоАП РФ может быть привлечено и российское юридическое лицо.

Остановимся на анализе отдельных признаков данных составов правонарушений и на практике применения статьи Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях. Стоит отметить, что законодатель использует во вновь введенных статьях новые термины, не раскрывая, однако, их содержания, поэтому для уяснения их смысла приходится обращаться к нормам других правовых актов.

Начнем с того, что статьи обоих кодексов говорят о призывах к осуществлению мер ограничительного характера, которые выражаются во введении или продлении экономических или политических санкций в отношении нашей страны, ее граждан или российских юридических лиц. Из этого, на наш взгляд следует, что меры ограничительного характера это и есть экономические и политические санкции, то есть это синонимичные понятия. Подтверждают эту позицию автора и положения некоторых нормативных правовых актов. Однако в приведенных ниже документах законодатель использует термин «ограничительные меры», в то время как УК РФ и КоАП РФ говорят о мерах ограничительного характера, но, на наш взгляд, это является одним и тем же понятием, судя по тексту документов. Так, в Указе Президента РФ от 2 июля 2021 года №400 [1] в пунктах 59 и 95 говорится об ограничительных мерах (санкциях), а в пункте 99 – об ограничительных мерах (санкциях) политического или экономического характера (такая же формулировка используется и в пункте 26 Указа Президента РФ от 31 марта 2023 года №229 [2]).

1. Другие нормативные правовые акты используют другую формулировку, из которой напрашивается вывод, что это разные понятия, так как между ними стоят союзы «и (или)». В ряде Федеральных законов и Постановлений Правительства Российской Федерации мы читаем (в некоторых отсутствует уточнение в скобках): «...введением *политических или экономических санкций* иностранными государствами, совершающими

недружественные действия в отношении Российской Федерации, граждан Российской Федерации или российских юридических лиц (*далее – санкции*), и (или) введением иностранными государствами, государственными объединениями и (или) союзами и (или) государственными (межгосударственными) учреждениями иностранных государств или государственных объединений и (или) союзов *мер ограничительного характера (далее – меры ограничительного характера)*». (См., например, ст. 24 Федерального закон от 05.04.2013 №44-ФЗ (в ред. от 14.11.2023) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»; п. 14 Правил ведения реестра недобросовестных поставщиков, утв. Постановлением Правительства РФ от 30.06.2021 №1078 (ред. от 31.10.2022); п. 1 Постановления Правительства РФ от 29.12.2021 №2571 (ред. от 31.10.2022) «О требованиях к участникам закупки товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и признании утратившими силу некоторых актов и отдельных положений актов Правительства Российской Федерации»; п. 5 Постановления Правительства РФ от 15.10.2022 №1838 «Об изменении существенных условий контрактов, заключенных для обеспечения федеральных нужд, в связи с мобилизацией в Российской Федерации, об изменении некоторых актов Правительства Российской Федерации по вопросам осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и закупок товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц и о признании утратившими силу отдельных положений постановления Правительства Российской Федерации от 25 декабря 2018 г. №1663» [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.consultant.ru Федеральный закон от 27.07.2006 №149-ФЗ в статье 15.3 [4], п. 1 Инструкции, утвержденной Приказом Генерального прокурора РФ 26.08.2019 №596 [4], упоминают в своем тексте наряду с экономическими и политическими и (или) иные санкции. Если использовать грамматическое толкование, то приведенные документы говорят нам, что санкции и меры ограничительного характера – разные понятия. Более того, есть еще и «иные санкции». Досадно, что законодатель не использует единообразные термины в нормативные правовых актах и не раскрывает их понятие, что может вызвать и уже вызывает трудности в правоприменении.

Нет нигде в законодательстве и перечня таких мер. Перечень ответных санкций со стороны нашей страны можно найти в Постановлении Правительства РФ от 01.11.2018 №1300 [5]. Называются они в этом нормативном правовом акте «специальными экономическими мерами» и применяются в отношении украинских физических и юридических лиц (подсанкционных лиц), перечисленных в данном документе. Меры эти состоят в следующем: «блокирование (замораживание) безналичных денежных средств, бездокументарных ценных бумаг и имущества, находящихся на территории Российской Федерации и принадлежащих подсанкционным лицам, а также безналичных денежных средств, плательщиком или получателем которых являются подсанкционные лица, запрет на перечисление средств (вывод капитала) за пределы территории Российской Федерации, а также запрет на совершение сделок, предусматривающих ввоз в

Российскую Федерацию товаров, производителем, продавцом или отправителем которых являются подсанкционные лица (за исключением товаров, ввозимых физическими лицами для личного пользования)» [5]. Возникает вопрос, можем ли мы их принять за перечень экономических санкций, которые могут быть применены в отношении российских юридических и физических лиц, попавших под такие меры? Очевидно, что да, так как такие ограничения и применяют недружественные нам страны. Ответ на этот вопрос имеет практическое значение, так как влечет принятие разных решений по правонарушениям, предусмотренным ст. 20.3.4. КоАП РФ. Перечня же политических санкций в нормативных правовых актах найти не удалось.

Поясним в чем суть дела. 10 октября 2022 года судья Ивановского областного суда Круглова Н.С. в ответ на протест Шуйского межрайонного прокурора Ивановской области оставила в силе определение судьи Шуйского городского суда Ивановской области от 26 сентября 2022 г. о возвращении в Шуйскую межрайонную прокуратуру для устранения недостатков, препятствующих рассмотрению дела по существу, постановления о возбуждении дела об административном правонарушении по статье 20.3.4. КоАП РФ в отношении Веселова С.В. с приложенными к нему материалами. В обоснование своей позиции, вслед за судьей городского суда, судья Н.С. Круглова указала, что «... при описании события данного административного правонарушения, совершение которого вменено в вину С.В. Веселову, прокурор фактически ограничился приведением диспозиции ст. 20.3.4 КоАП РФ. Обстоятельства, которые образуют объективную сторону состава данного административного правонарушения, как верно указано в обжалуемом судебном определении, в постановлении прокурора не отражены. Кому конкретно адресован призыв, и к каким ограничительным мерам осуществлен призыв, в постановлении не указано» [6]. Следует сказать, что в протесте прокурора было указано, что это было видеообращение Веселова и в нем содержался призыв к отказу от покупки российских нефти и газа. Судья сочла этого недостаточным.

8 декабря 2022 года Судья Автозаводского районного суда г. Тольятти Самарской области Ткаченко Ж.А. сочла доказанной вину Ващенко Дмитрия Михайловича в том, что он в сети Интернет разместил несколько видеороликов, в одном из которых было сказано следующее: «Сегодня поговорим про очень везучих людей. Речь о Депутатах и олигархах, которые благодаря Путину сначала стали сказочно богаты, а теперь еще каким-то чудом не попали под санкции и по-прежнему могут посещать вражеский Запад, на котором эти путинские патриоты накупили недвижимости. Прямо сейчас они соучастники страшных военных преступлений, которые каждый день творит российская армия по приказу Владимира Путина. Все они должны попасть сначала под санкции, а потом на скамью подсудимых». Разместил он и более длинное видео, которое закончилось словами «...Все они должны попасть сначала под санкции, а потом на скамью подсудимых! Поддержите лайком и распространением, если согласны. Нет войне! Свободу Алексею Навальному!» [7]. Судья Ж.А. Ткаченко признала Ващенко Дмитрия Михайловича виновным в совершении административного правонарушения, предусмотренного ст. 20.3.4. КоАП РФ, и назначила ему административное наказание в виде

административного штрафа в размере 50.000 рублей в доход государства. Как видим, ни к кому конкретно он не обращался и, более того, даже не указал какие необходимо вводить ограничительные меры к перечисленным им людям. И это было тоже видеообращение.

А вот в постановлении об административном правонарушении, предусмотренном ст. 20.3.4. КоАП РФ, вынесенном 20 июня 2022 года судьей Горно-Алтайского городского суда Республики Алтай И.Н. Сумачаковым в отношении главного редактора газеты «Листок», опубликовавшим в тринадцатом номере данного издания статью, в которой призывал к введению мер ограничительного характера в отношении, в том числе Главы Республики Алтай, Председателя Правительства Республики Алтай, спикера Государственного Собрания – Эл Курултай Республики Алтай и других лиц, перечислено конкретно несколько таких мер, которые могут состоять в «...осуществлении давления, фиксации действий с целью дальнейшего наказания со стороны иностранных недружественных организаций, министерства иностранных дел». «Кроме этого, автор статьи призывает составлять списки лиц, поддерживающих спецоперацию Вооруженных Сил Российской Федерации, именуя их «преступниками», и отправлять материалы в антироссийские организации.» [8]. Таким образом, этот призыв обращен к читателям указанного издания, в нем предложено осуществлять ряд конкретных мер ограничительного характера в отношении граждан нашей страны. Итог – главный редактор признан виновным и ему назначен штраф в размере 120 тысяч рублей. По этому факту было наказано и юридическое лицо, понесло административное наказание в виде административного штрафа в размере 300 000 тысяч рублей.

Мы привели три судебных решения, наглядно демонстрирующих, что практика реализации правовой нормы, закрепленной в статье 20.3.4. КоАП РФ, весьма противоречива. Следует добавить, что ни в одном из приведенных выше решений судов нет указания, какие меры являются экономическими, а какие политическими. Требуется воля законодателя для устранения всех пробелов и коллизий в праве.

Осужденных по статье 284.2 УК РФ пока нет. Как будет она применяться, сказать пока не представляется возможным, но, судя по решениям, приведенным выше, и памятуя о наличии в статье УК РФ административной преюдиции, можно предположить, какие возникнут трудности. А речь уже будет идти о возможности назначения наказания в виде лишения свободы сроком на три года (это максимальное наказание в статье 284.2 УК РФ), человеку есть, что терять, и он будет стремиться воспользоваться любой лазейкой в законе, особенно его несовершенством.

Список литературы

1. О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 02.07.2021 №400 [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.consultant.ru
2. Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации. Указ Президента РФ от 31.03.2023 №229 [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.consultant.ru
3. Об информации, информационных технологиях и о защите информации. Федеральный закон от 27.07.2006 №149-ФЗ (ред. от 02.11.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.consultant.ru
4. Об утверждении Инструкции о порядке рассмотрения уведомлений и заявлений о распространяемой с нарушением закона информации в информационно-телекоммуникационных сетях, в том числе в сети Интернет. Приказ Генпрокуратуры России от 26.08.2019 №596 (ред. от 24.03.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.consultant.ru

5. О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 22 октября 2018 г. №592. Постановление Правительства РФ от 01.11.2018 №1300 (ред. от 28.10.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.consultant.ru

6. Судья Демина Е.С. Дело №12-123/2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа www.oblsud--iwn.sudrf.ru

7. Автозаводский районный суд г. Тольятти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.avtozavodsky--sam.sudrf.ru

8. Горно-Алтайский городской суд Республики Алтай [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gorno-altaysky--ralt.sudrf.ru/

Микаева Анжела Сергеевна

канд. экон. наук, доцент

Климатинская Дарья Олеговна

студентка

ФГБОУ ВО «МИРЭА –

Российский технологический университет»

г. Москва

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА

***Аннотация:** в настоящее время актуальным является обеспечение экономической безопасности предприятий, которое является комплексным процессом, так как предприятия все чаще сталкиваются с различными угрозами, как внешними, так и внутренними. В статье рассматривается экономическая безопасность предприятия и ее обеспечение в современных условиях.*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность предприятия, инновационная деятельность предприятия.*

Современное состояние экономики требует от предприятий осуществления деятельности с учетом многочисленных перемен, происходящих в мире. Снижение уровня негативных воздействий этих неблагоприятных факторов: недобросовестная конкуренция, коррупция и совершение экономических преступлений, которые все чаще связаны с использованием различных информационных технологий вычислительной техники. В связи с этим многие предприятия вынуждены осуществлять экономические, организационные, правовые и технические меры по предотвращению возможных экономических потерь, сущностью и содержанием которых является экономическая безопасность.

Одной из важнейших составляющих обеспечения экономической безопасности предприятий является анализ внешних и внутренних факторов. Внешние угрозы могут включать изменение политической и экономической ситуации в стране, мировые финансовые кризисы, санкции и торговые войны. Внутренние угрозы связаны с недостаточной эффективностью

управления, финансовыми проблемами, отсутствием конкурентоспособности и т. д.

Важным аспектом для успешного обеспечения экономической безопасности является формирование эффективной системы управления, которая позволит своевременно выявлять и анализировать угрозы, а также принимать меры по их предотвращению. Кроме того, предприятия должны активно работать над повышением своей конкурентоспособности, развитием инноваций и улучшением качества продукции или услуг. Важным аспектом в обеспечении экономической безопасности предприятий является также создание эффективной системы финансового управления. Это включает в себя планирование бюджета, контроль над финансовыми потоками, анализ финансовой отчетности и принятие эффективных финансовых решений. А также важно уделять внимание развитию кадрового потенциала предприятия. Обучение и повышение квалификации сотрудников позволяет повысить эффективность работы и улучшить управленческие навыки, что способствует обеспечению экономической безопасности предприятия. Кроме того, необходимо учитывать важность информационной безопасности. В современном мире, где все больше информации хранится и передается в электронном виде, защита от кибератак и утечек данных становится неотъемлемой частью обеспечения экономической безопасности предприятий. Таким образом, обеспечение экономической безопасности предприятий является сложным и многогранным процессом, требующим постоянного мониторинга и системного подхода, где система – это комплекс элементов, взаимодействующих между собой.

Успешное функционирование и экономическое развитие предприятия в настоящее время невозможно без обеспечения его экономической безопасности и эффективного управления рисками [4; 5]. Предприятия сталкиваются с постоянной необходимостью защиты от внешних и внутренних угроз, которые могут нанести им значительный ущерб. В связи с этим, они стремятся обеспечить безопасное функционирование, используя свои финансовые и производственные ресурсы. Одним из ключевых аспектов обеспечения экономической безопасности предприятия является минимизация рисков – принятие мер, направленных на предотвращение возможных угроз и снижение вероятности их негативного воздействия. Для этого предприятия могут применять различные стратегии, включая диверсификацию бизнеса, создание резервных фондов, разработку системы контроля и мониторинга, а также обучение сотрудников правилам безопасности. Наиболее оправдан, с научной точки зрения, процессный подход, основанный на рассмотрении экономической безопасности предприятий как процесса, экономически выгодно влияющего на все основные процессы организации [3].

Обеспечение безопасности предприятия имеет прямое влияние на его финансово-экономические показатели. В случае непредвиденных событий или несчастных случаев, не только материальные активы могут быть утрачены, но и репутация компании может быть подорвана, приводящая к потере доверия со стороны клиентов и партнеров, что негативно отразится на финансовых показателях предприятия. Поэтому обеспечение

безопасности является неотъемлемой частью стратегии успешного функционирования и развития компании. Однако, обеспечение безопасности предприятия требует значительных затрат. Вложения в системы безопасности, обучение сотрудников, закупка специализированного оборудования – все это требует финансовых ресурсов. Поэтому предприятия должны тщательно оценивать свои возможности и выбирать оптимальные стратегии обеспечения безопасности, учитывая свои финансовые возможности. Обеспечение безопасности позволяет предотвратить возможные угрозы и минимизировать риски, что способствует сохранению жизненно важных интересов предприятия. Однако обеспечение функции безопасности зачастую позволяет защитить жизненно важные интересы хозяйствующего субъекта. При этом ее реализация обеспечивается формированием системы взаимодействия различных подразделений компании, которые в свою очередь поддерживаются совокупностью правовых, административных, технических и информационных ресурсов [1].

В России существует широкий спектр технических, методических, управленческих и цифровых технологий, которые могут быть использованы для обеспечения экономической безопасности предприятий. Однако выбор конкретных технологий в значительной степени зависит от экономических возможностей каждой компании и объема доступных ресурсов. В последние годы в российской экономике многие предприятия активно внедряют высокотехнологичные производственные секторы, ориентируясь на инновации, позволяющая быть конкурентоспособными на мировом рынке и обеспечивает экономическую стабильность. Благодаря использованию передовых технологий и проявлению высокой инновационной активности, предприятия высокотехнологичного сектора играют важную роль в формировании экономики инновационного типа.

Одной из главных задач государственной экономической политики России является обеспечение успешного функционирования, поддержка и стимулирование деятельности отечественных высокотехнологичных предприятий с целью модернизации экономики. Для достижения этой цели необходимо создавать благоприятные условия для развития инноваций, предоставлять финансовую поддержку и налоговые льготы, а также содействовать обмену опытом и технологическому сотрудничеству между предприятиями.

Уровень развития и динамизм инновационной сферы – науки новых технологий, наукоемких отраслей и предприятий, активно внедряющих нововведения, обеспечивают основу устойчивого экономического роста [2].

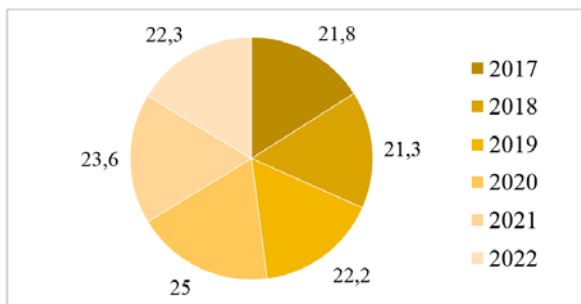


Рис. 1. Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте [2]

Изучение инновационной деятельности позволяет сделать вывод о ее важности и вкладе в повышение эффективности предприятия. Инновации являются ключевым фактором развития и способом достижения успеха в современной экономике. Различные исследования подтверждают, что инновации способны существенно повлиять на конкурентоспособность и рентабельность предприятия.

Подводя итог, следует отметить, что обеспечение экономической безопасности предприятия является важным и непрерывным процессом, который играет ключевую роль в общей работе предприятия. Оно направлено на реализацию стратегий по предотвращению потенциальных угроз в настоящем и будущем времени. Для достижения этой цели необходимо предпринять соответствующие меры и разработать четкую модель для своевременного выявления и устранения возможных рисков и угроз. Обеспечение экономической безопасности предприятия требует комплексного подхода и постоянного внимания к изменяющимся угрозам. Только так можно гарантировать обеспечения безопасности функционирования предприятия в настоящем и будущем.

Список литературы

1. Чалдаева Л.А. Экономическая безопасность хозяйствующих субъектов: теория и современная практика / Л.А. Чалдаева, А.А. Килячков. – М., 2020. – С. 1971–1972.
2. Росстат: Доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: rosstat.gov.ru
3. Сергеев А.А. Экономическая безопасность предприятия: учебник и практикум для вузов / А.А. Сергеев. – М., 2019. – С. 14. EDN HWYQVV
4. Микаева А.С. Обеспечение безопасности в современных условиях / А.С. Микаева, Н.О. Гаврилов. – М., 2020. – С. 25–27.
5. Микаева А.С. Характеристика и классификация угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта / А.С. Микаева, А.И. Абдуломаров. – СПб., 2021. – С. 31–34. – EDN PZXBFC

Переломова Ирина Геннадьевна

канд. экон. наук, доцент

Хасашвили Тенгиз Гиоргиевич

студент

Глухова Арина Витальевна

студентка

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный
университет им. П.Г. Демидова»
г. Ярославль, Ярославская область

ПРАВОВЫЕ РИСКИ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПОНЯТИЕ, ПРИЗНАКИ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

***Аннотация:** в статье рассматриваются дискуссионные аспекты определения содержания юридического риска, его значения в осуществлении экономической деятельности. Авторы анализируют доктринальные подходы к определению понятия правового риска, выделяют признаки данного феномена.*

***Ключевые слова:** экономическая деятельность, юридическая практика, правовые риски, социальный характер.*

Переход Российской Федерации к рыночной экономике и перемены в ее управлении породили выявление рисков в юридической деятельности, так как возникла опасность роста споров между физическими лицами, юридическими лицами и государством. Субъекты правоотношений принимают решения, которые не гарантируют им достижения успеха и положительного результата, поэтому их выбор носит рискованный характер. Риск в юридической деятельности обладает рядом признаков, которые раскрывают его сущность [1, с. 263]. Таковыми являются: 1) социально-правовое явление: риск возникает в общественных отношениях, которые имеют правовое закрепление, регулируются и охраняются государством; 2) ситуативный характер: в юридической деятельности невелика вероятность предвидеть всевозможные ситуации; 3) альтернативность, то есть у субъектов существует выбор из нескольких вариантов, решений, действий; 4) субъектно-объектный характер: риск связан с волей субъекта, его сознанием, а также и с обстоятельствами, не зависящими от него (например, «форс-мажоры», стихийные бедствия, природные явления); 5) наступление непредвиденных обстоятельств отрицательного или положительного характера, то есть риск носит вероятностный характер; 6) сфера проявления риска: в интерпретационной, правотворческой, правоприменительной деятельности [2, с. 176].

На основании вышеизложенного, учитывая признаки, которыми обладает риск, можно дать полноценное определение: риск в юридической деятельности – это явление, обусловленное субъективными и (или) объективными факторами, носящее ситуативный характер, возникающее в процессе перехода неопределенности в определенность, характеризующееся

наступлением непредвиденного отрицательного или положительного результата, влекущего за собой существенные правовые последствия, возникающее в процессе осуществления компетентными органами полномочий в сфере правотворческой, правоприменительной и интерпретационной деятельности [3, с. 182].

Считается, что риски необходимо минимизировать, поскольку необдуманные решения могут навредить как участникам правоотношений, так и государству в целом. Законодатель предпринимает попытки по урегулированию рисков, которые могут возникнуть у субъектов правоотношений. Например, в гражданском законодательстве уделяется внимание вопросам права собственности. Так, в соответствии с п. 1 ст. 209 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом. И в силу п. 2 этой же статьи собственник сам по своему усмотрению совершает любые незапрещенные действия. Это говорит о том, что, реализуя то или иное правомочие, необходимо осознавать наступление возможных рисков. Однако стоит отметить, что в настоящее время субъекты правоотношений самостоятельно пытаются при помощи заключения соглашений уменьшить возможность наступления рисков, а следовательно, и неблагоприятных последствий. В случае их возникновения субъекты могут, например, распределить убытки, определить вид и размер ответственности каждого из участников правоотношений [4, с. 67].

Более подробно следует остановиться и проанализировать особенности экономических проявления рисков, а также проблемы ответственности. Наступление рисков и ответственность за них в интерпретационной деятельности являются важными аспектами, которые нужно учитывать при работе в этой области. Интерпретация экономико-правовых норм может иметь серьезные последствия для субъектов правоотношений. Интерпретационные риски возникают по причине неверного толкования различного рода нормативно-правовых предписаний в силу ряда субъективных и объективных факторов. В таких случаях сложно установить какой будет конечный итог. Толкование играет большую роль, поскольку без него не обходится ни одна из разновидностей юридической деятельности. Интерпретации присуще свойство относительности, так как любые индивиды могут толковать предписания по-разному по причине различного уровня образования, профессиональных навыков и прочих субъективных качеств. В результате этого возникают ситуации, порождающие риски, способные повлечь негативные последствия. Но также и считается, что интерпретационный риск позволяет компенсировать дефекты правотворчества и правоприменения. Для минимизации интерпретационных рисков законодателю в процессе правотворческой деятельности необходимо избегать таких логико-структурных дефектов, как пробелы в праве и коллизии.

В правотворческой деятельности риск проявляется как негативное явление. Риск образуется на стадиях принятия решения о необходимости подготовки нормативно-правового акта, его разработки и обсуждения. На примере законотворческого риска явно прослеживается его объективно-субъективный характер. С одной стороны есть потребность в урегулировании тех или иных общественных отношений, а с другой – законодатель

может напрямую влиять на результат нормативно-правового акта. Принятие правотворцем нецелесообразного нормативного акта, имеющего дефекты и регулирующего наиболее важные общественные отношения, может повлечь за собой массу неблагоприятных последствий. Стоит отметить, что риски в правотворческой деятельности являются профессиональными рисками законодателей.

В связи с этим возникает вопрос об ответственности за наступление отрицательных последствий. Ответственность для федеральных законодательных органов является предметом для дискуссий среди ученого сообщества и практических работников. Привлечение к юридической ответственности данных органов не предусмотрено, соответственно, даже при наступлении неблагоприятных последствий субъекты правоотношений не могут обратиться за защитой своих нарушенных прав.

На региональном уровне ситуация с мерами ответственность обстоит немного иначе, нежели на федеральном уровне. Важнейшим элементом компетенции органов власти субъектов Российской Федерации в сфере правотворчества выступает юридическая ответственность этих органов власти. Юридическая ответственность обеспечивает соблюдение законности в процессе реализации правотворческой компетенции региональных органов.

Актуальными остаются риски и в правоприменительной деятельности в сфере экономики. В данной сфере субъекты правоприменения должны четко следовать вариантам поведения, руководствуясь нормами права. Если субъекты правоприменения неправильно оценивают альтернативы своих действий по достижению целей, то в этих случаях можно утверждать о возникновении рисков. Риски правоприменителей можно рассматривать как правонарушения, влекущие за собой применение к этим субъектам юридической ответственности [5].

Правомерное поведение – единичные или совокупные юридически значимые действия или поступки, качество которых свидетельствует об их соответствии природе права, принципам и конкретным предписаниям. Но не стоит забывать о том, что риски – это отхождение от дозволенного правового поведения либо вовсе нарушение норм права. Зачастую в правоприменительной деятельности одно и то же поведение может быть расценено по-разному: правомерное или противоправное. Причинами таких решений выступают: толкование права субъектами правоотношений; квалификация и знания судьями нормативно-правовой базы; представленные доказательства и прочее.

Общими способами предотвращения правовых рисков являются мониторинг и прогнозирование рисков, требования к юридической технике и реализации, выявление и оценку рисков при подготовке нормативно-правовых актов. Способы минимизации правовых рисков представляют собой получение полной и достоверной информации, фиксацию в документах подтверждающей информации, контроль поведения контрагента и развития ситуации, диверсификацию части издержек на контрагента.

Подводя итоги, хочется сказать, что, как правило, риски имеют неблагоприятные последствия, могут осложнять достижение необходимого результата. Избегать рисков нельзя, в том числе и юридических, поэтому имеет смысл говорить о степени допустимости риска и его оценке.

Следует минимизировать риски во всех правовых сферах, где они могут возникнуть. Особенно это касается сферы экономической деятельности, поскольку огромный (иногда противоречивый) массив налогового, банковского, финансового и иного законодательства затрудняет принятие решений, делает из порой достаточно рискованными. Очевидно, что к любым решениям необходимо подходить обдуманно и с пониманием последствий, будь это деятельность малого хозяйствующего субъекта или большой корпорации. Самое важное – законодателю в процессе экономического правотворчества не допускать пробелов и коллизий, так как это сказывается на дальнейшей интерпретации права. А толкование играет огромную роль в понимании хозяйственного права, в целом. В этой ситуации профессионализм субъекта, который подвергает интерпретации сложные экономико-хозяйственные нормы имеет существенное значение для избежания рисков и неблагоприятных последствий.

Список литературы

1. Горнов А.И. «Риск в праве» как юридическая категория и реалия правовой жизни: теоретико-прикладной подход к исследованию / А.И. Горнов // Государственно-правовые исследования. – 2019. – №2. – С. 262–265. – EDN RNWTJQ
2. Карташов В.Н. Риски в праве или правовой системе общества? / В.Н. Карташов // Юридическая техника. – 2019. – №13. – С. 175–179. – EDN YZORRJ
3. Ковалева В.В. Риск в контексте эффективности правового регулирования / В.В. Ковалева // Юридическая техника. – 2019. – №13. – С. 180–186. – EDN PPZLBH
4. Альгин А.П. Риск и его роль в общественной жизни: монография / А.П. Альгин. – М.: Мысль, 1989. – 187 с.
5. Ковалева В.В. Риск в контексте эффективности правового регулирования / В.В. Ковалева // Юридическая техника. – 2019. – №13 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/risk-v-kontekste-effektivnosti-pravovogo-regulirovaniya> (дата обращения: 30.11.2023). – EDN PPZLBH

Пинчук Диана Вадимовна
студентка

Научный руководитель

Бобошко Андрей Александрович

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет»
г. Санкт-Петербург

БАНКРОТСТВО КАК АСПЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация: экономическая безопасность компании имеет решающее значение для ее устойчивости и процветания. Она создает прочную финансовую базу, которая позволяет компании противостоять экономическим изменениям, преодолевать препятствия и использовать возможности роста. Она также защищает от неплатежеспособности, банкротства и сбоев в работе, обеспечивая благополучие сотрудников и их

средства к существованию. Более того, экономическая безопасность укрепляет доверие и уверенность среди инвесторов и заинтересованных сторон, облегчая привлечение капитала и поддержку долгосрочных проектов. В конечном счете экономическая безопасность компании имеет важное значение для ее способности процветать, внедрять инновации и вносить положительный вклад в свою отрасль и экономику в целом.

Ключевые слова: экономическая безопасность, банкротство, риски, ущерб, угроза, эффективность.

В постоянно развивающейся глобальной экономике концепция экономической безопасности стала жизненно важным фактором для компаний. Под экономической безопасностью понимается способность компании защитить свое финансовое благополучие, противостоять непредвиденным вызовам и сохранять стабильность перед лицом экономических колебаний. Это многогранная концепция, которая включает в себя несколько ключевых характеристик, необходимых для устойчивого успеха и устойчивости компании.

В основе экономической безопасности лежит финансовая стабильность. Финансово безопасная компания обладает средствами для последовательного выполнения своих финансовых обязательств. Он поддерживает здоровый баланс между своими активами и пассивами, гарантируя бесперебойное продолжение своей деятельности. Достижение финансовой стабильности требует тщательного финансового управления, мониторинга денежных потоков и поддержания прибыльности [2].

Экономическая безопасность также требует стратегического планирования. Компании должны заниматься надежным стратегическим планированием, которое включает в себя постановку четких целей, определение возможностей роста и согласование ресурсов для достижения долгосрочной финансовой устойчивости. Это включает в себя проведение исследований рынка, анализ отраслевых тенденций и соответствующую адаптацию бизнес-стратегий [5].

Диверсификация потоков доходов является еще одним важным аспектом экономической безопасности. Опора на единственный источник дохода может подвергнуть компанию экономическим потрясениям. Диверсифицируя потоки доходов, компания снижает свою зависимость от какого-либо клиента, рынка или продукта. Это не только повышает экономическую безопасность, но и усиливает способность компании адаптироваться к меняющимся рыночным условиям и использовать новые возможности для роста.

Эффективное управление рисками также имеет важное значение для экономической безопасности. Компании должны выявлять, оценивать и смягчать различные риски, включая финансовые, операционные и рыночные риски. Управляя рисками, компании могут защитить свою экономическую стабильность и минимизировать потенциальные потери. Это включает в себя проведение регулярных оценок рисков, реализацию стратегий снижения рисков и разработку планов действий в чрезвычайных ситуациях.

Поддержание адекватных денежных резервов и ликвидности жизненно важно для экономической безопасности. Денежные резервы служат финансовой подушкой безопасности во время чрезвычайных ситуаций, позволяя компании покрывать непредвиденные расходы, оплачивать счета и использовать возможности. Для компаний важно иметь четко определенную политику резервирования денежных средств и постоянно контролировать уровень ликвидности, чтобы гарантировать, что они смогут выдержать экономическую неопределенность.

Контроль затрат и эффективность играют важную роль в экономической безопасности. Компании должны постоянно искать способы оптимизации своей деятельности и контроля затрат. Выявляя и устраняя неэффективность, оптимизируя процессы и внедряя экономически эффективные технологии, компании могут повысить свою прибыльность и обеспечить разумное использование ресурсов [4].

Разумное управление долгом имеет решающее значение для поддержания экономической безопасности. Хотя кредитное плечо может способствовать экономическому росту, чрезмерная задолженность может привести к финансовой нестабильности. Компании должны тщательно управлять уровнем долга, процентными ставками и графиками погашения, чтобы гарантировать, что заимствования остаются доступными и устойчивыми в долгосрочной перспективе.

Экономическая безопасность – это не статичное состояние, а постоянная приверженность финансовой устойчивости и адаптивности. Используя описанные выше функции, компании могут повысить свою экономическую безопасность. Это позволяет им преодолевать экономическую неопределенность, использовать возможности для роста и поддерживать свой успех в постоянно меняющемся бизнес-ландшафте. В сегодняшней динамичной глобальной экономике экономическая безопасность – это не просто роскошь, а необходимость для долгосрочного выживания и процветания [3].

Экономическая безопасность и банкротство – тесно взаимосвязанные понятия, оказывающие существенное влияние на отдельных лиц, предприятия и организации. Экономическая безопасность означает способность предприятия удовлетворять свои финансовые потребности, противостоять финансовым потрясениям и поддерживать стабильность. Когда экономическая безопасность оказывается под угрозой, это часто может привести к финансовым затруднениям и, в конечном итоге, к банкротству.

С другой стороны, банкротство служит ответом на эрозию экономической безопасности, предоставляя организациям механизм решения своих финансовых трудностей. Чрезмерный долг, снижение доходов, бесхозяйственность, экономические спады и неожиданные кризисы – вот некоторые из факторов, которые могут подорвать экономическую безопасность и в конечном итоге привести к банкротству.

Хотя банкротство можно рассматривать как следствие отсутствия экономической безопасности, оно также служит средством восстановления экономической безопасности. В процессе банкротства долги могут быть реструктурированы, активы могут быть проданы, а планы погашения могут быть разработаны, и все это направлено на то, чтобы помочь должнику

восстановить финансовую стабильность. Это позволяет отдельным лицам и компаниям начать все сначала и восстановить свою экономическую безопасность [6].

Процедура банкротства направлена на обеспечение баланса между экономической безопасностью должников и кредиторов. В то время как должники стремятся избавиться от непосильного финансового бремени, кредиторы стремятся вернуть причитающиеся им средства. Суды по делам о банкротстве работают над тем, чтобы решение было справедливым для обеих сторон, принимая во внимание экономическую безопасность всех заинтересованных сторон.

Результаты банкротства могут различаться в зависимости от типа банкротства. В некоторых случаях долги могут быть погашены, что дает возможность начать все сначала и восстановить экономическую безопасность. В других ситуациях компании могут реорганизовать свою деятельность и финансы, чтобы снова стать финансово защищенными.

Важно отметить, что процедура банкротства также имеет последствия для экономической безопасности заинтересованных сторон, таких как сотрудники, поставщики, инвесторы и общество в целом. Увольнения, потери поставщиков и девальвация инвестиций могут повлиять на экономическую безопасность на многих уровнях, и эти соображения принимаются во внимание в ходе процедуры банкротства [2].

В целом, сложная взаимосвязь между экономической безопасностью и банкротством подчеркивает важность эффективных законов и процедур банкротства. Эти законы и процессы играют решающую роль в обеспечении экономической безопасности как должников, так и кредиторов в динамичной, а иногда и неопределенной экономической среде.

Список литературы

1. Ермишина О.Ф. Актуальные вопросы создания системы экономической безопасности хозяйствующего субъекта / О.Ф. Ермишина, А.В. Водопьянова // Молодой ученый. – 2016. – №5 (109). – С. 325–328. EDN TLFNKL
2. Богомолов В.А. Экономическая безопасность: учебное пособие / В.А. Богомолов, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев [и др.]; под ред. В.А. Богомолова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮнитиДана, 2017. – 295 с.
3. Валиев И.С. Формирование службы экономической безопасности хозяйствующего субъекта/ И.С. Валиев, Л.А. Меликян // Научные труды студентов Горского государственного аграрного университета «Студенческая наука – агропромышленному комплексу». – 2018. – Вып. 55. Ч. 2. – С. 115–116. EDN XVFFVYT
4. Мантусова В.Б. Экономическая безопасность: учебник / под ред. В.Б. Мантусова, Н.Д. Эриашвили; Российская таможенная академия. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити, 2018. – 567 с.
5. Кузнецова Е.И. Экономическая безопасность и конкурентоспособность: формирование экономической стратегии государства / Е.И. Кузнецова. – М.: Юнити, 2015. – 239 с.
6. Моденов А.К. Аспекты развития технологических процедур в таможенном сервисе: экономическая безопасность интеграции в международное пространство / А.К. Моденов, И.В. Складчиков, А.А. Бобошко // Экономическая безопасность строительной отрасли: опыт, проблемы, перспективы: материалы региональной научно-практической конференции с международным участием (Санкт-Петербург, 27–28 апреля 2021 года). – СПб.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 2021. – С. 114–144. – EDN YCPEFS

Сагдудинов Ильдар Ильясович
аспирант

Федорова Ольга Викторовна
канд. ист. наук, доцент

УВО «Университет управления «ТИСБИ»
г. Казань, Республика Татарстан

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ: ИСТОРИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы правового регулирования при распределении прибыли и рисков в современном государстве, обществе. Проводится ретроспективный анализ эволюции отношений собственности в реализации государственно-правовой политики в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: право, справедливость, рыночная экономика, собственность.

Современные проблемы правового регулирования экономических отношений сегодня изучаются юридической наукой с точки зрения признания, соблюдения и защиты личных, политических, культурных, социальных и экономических прав и свобод человека и гражданина, гарантированных Основным законом России. Поскольку гуманитарная, в т.ч. правовая наука, в числе приоритетных направлений определяет повышение человеческого потенциала, качества жизни граждан, обеспечение безопасности жизнедеятельности и т. д., то решение данных проблем в рамках только юриспруденции не представляется возможным. Совместный (кумулятивный) интерес права и экономики в рассматриваемой сфере состоит в обосновании тех целей и задач, которые отвечают реалиям сегодняшней действительности [1–3] и нацелены на урегулирование вопросов защиты экономических и социальных прав и свобод, прежде всего, права собственности (частной, государственной, муниципальной и иных форм собственности), права на социальную защиту, соблюдение и охрану трудовых и иных прав, обеспечивающих достойное существование человека. Обязанность государства в этой области выражена в статье 2 Конституции России, что обусловлено историческим процессом становления нашей государственности, на рассмотрении отдельных этапов которого мы оставим свое внимание.

Практика функционирования рыночной экономики не подразумевает под собой особое отношение со стороны права государства, которое приносило бы прибыль акционерам за счет остальных заинтересованных сторон. Это означает, что властный субъект должен рассматриваться как важный, даже необходимый партнер для бизнеса, поддерживающий при помощи права инфраструктуру, экономическую и политическую стабильность и законность [4], без которых предпринимательство невозможно.

Зачастую можно услышать, что справедливость – понятие абстрактное и это суждение верно, так как абсолютной справедливости ни в праве, ни в законодательстве добиться не представляется возможным. Действительно рожден сильным, кто-то слабее, одни представители человечества наделены одним репродуктивным потенциалом, а иные совершенно другим, и так далее, неравноправие возможностей и способностей всегда сохраняется и абсолютной справедливости достичь невозможно.

Не требуется дополнительных разъяснений чтобы понять, недостижимость равенства, но необходимо двигаться в направлении её достижения. На пути к материальной справедливости необходимо определить, какие контрольные точки необходимо пройти обществу, как совершенствовать право и экономику.

Первым этапом является определение размеров материального результата общественного производства. Для того, чтобы обеспечить кому-либо равный доступ к общественным благам, необходимо, чтобы общество эти блага производило, либо добывало иным путем. В первобытнообщинном обществе распределение считалось самым справедливым, ведь общественный продукт был столь мал, что наглядным результатом справедливости такого распределения служил сам факт выживания и последующего развития человечества. Вторым этапом служит отношение субъекта к объективным условиям производства как к своим, что К. Маркс определял как собственность в своих фундаментальных работах.

Собственность – часть общественных отношений, являющаяся надстроечным понятием, а не базисным. В то время как экономика, а равно производство, а труд – как двигатель производства, являются базисом.

Впервые личная собственность на средства производства появляется при рабовладельческом строе становится главным средством производства на данном этапе развития. Олицетворяла данную форму собственности зависимость раба от господина, либо от государства, и являлась экономическим базисом общества. Такой базис был порожден общественными отношениями, возведенными в закон, которые позволяли одному человеку принадлежать другому или принадлежать другим коллективным субъектам, в т.ч. государству.

Третий этап – это наличие воли господствующего класса, возведенной в закон. Господствующий класс времен рабовладения продуцировал такие отношения в обществе, что владение человеком – как средством производства – стало явлением привычным, общество было с этим согласно. После распада рабовладения расцвело феодальное государство и право. Свободный или частично-зависимый крестьянин владел средствами производства, жил на земле и обрабатывал её, но результаты своего труда был вынужден отдавать феодалу. Последний его защищал или мог принудить к этому силой, то есть исполняя внеэкономическое принуждение.

В буржуазном обществе стало больше справедливости, чем было раньше. Теперь к общественным результатам материального производства получили доступ большое количество людей. Индивид перестал быть собственностью, даже у него у самого могла быть собственность, разница долей в обладании собственностью уменьшилась, но все-таки оставалась значительной и была обусловлена правом собственности на основные средства производства.

Но чтобы чем-то обладать, нужно что-то сперва произвести, а основой любого производства так или иначе является человеческий труд. Труд –

«обмен веществе между человеком и природой» в ходе которого человек создает полезные блага приспосабливая и приспосабливаясь к материи природы. Труд и производство – это то, из чего проистекает существование самого объекта собственности, то есть материальных благ. Уважение к человеку труда, декларируемое в статье 75.1 Основного закона России подчеркивает ценность человеческого потенциала в достижениях и развитии экономики. Отсюда следует, что развитие человека производится посредством человека трудящегося, выступающего основным средством производства. Без него никакая экономическая деятельность невозможна вовсе, несмотря на популярность технологий и ИИ, которые без усилий человека неэффективны.

А коль скоро право собственности на человеческий труд в современном обществе напрямую запрещен, то получение в собственность такого «уникального средства» производства возможно опосредованно, через владение акциями компаний, в которых трудится множество работников. Прибавочный продукт, однако, присваивается такой компанией в большей мере, нежели достается работнику. Следовательно такие способы извлечения прибыли нарушают правовые, духовно-нравственные и этические нормы, регулирующих сферу общественных отношений.

Правовое регулирование в числе своих основных целей сегодня обозначает повышение «качества жизни» граждан [2], которого можно добиться путем правового и справедливого взаимодействия экономико-правовых институтов. Роль государства при этом заключается в умении сдерживать и устанавливать баланс прав государственной, частной, муниципальной и иных форм собственности. Решение этих проблем нацелено на перспективу (краткосрочную, среднесрочную, долгосрочную) и требует приложения усилий правовой и экономической науки для установления дальнейшего справедливого правового и социального порядка в современной реальности.

Список литературы

1. Степаненко Р.Ф. Кумулятивный интерес правовой и экономической наук в междисциплинарных исследованиях современных социальных проблем / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. – 2021. – №5. – С. 42–54. – DOI 10.31857/S102694520014854-0. – EDN TMNQUL.
2. Степаненко Р.Ф. Правовое содержание социально-экономической категории «качество жизни»: аналитический дискурс / Р.Ф. Степаненко // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. – 2021. – Т. 25. №2. – С. 376–394. – DOI 10.22363/2313-2337-2021-25-2-376-394. – EDN QOZNEE.
3. Степаненко Р.Ф. Соблюдение и защита экономических прав как одна из задач конституционного правосудия: теоретико-правовые проблемы / Р.Ф. Степаненко, А.В. Солдатова // Право и государство: теория и практика. – 2022. – №6 (210). – С. 4–7. – DOI 10.47643/1815-1337_2022_6_4. – EDN MISWBK.
4. Сайфуллин А.И. Теоретический аспект соотношения законности и целесообразности в современном мире / А.И. Сайфуллин // Державинские чтения: сборник статей XVI Международной научно-практической конференции (Казань, 23–26 мая 2021 года). – М.: Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), 2021. – С. 110–112. – EDN LSTWWT.
5. Теория государства и права для обучающихся по специальности «Правоохранительная деятельность»: учебник / Р.А. Ромашов, Е.Л. Харьковский, О.С. Батова [и др.]. – 2-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 471 с. – ISBN 978-5-534-17312-3. – EDN LGIJAT.

Сарсенов Махамбет Арстамбекович
магистр, аспирант
УВО «Университет управления «ТИСБИ»
г. Казань, Республика Татарстан

Сарсенов Исатай Арстамбекович
магистрант
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет»
г. Казань, Республика Татарстан

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЛЕГАЛИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

***Аннотация:** легализация денежных средств – это комплексный и актуальный вопрос, затрагивающий финансовые системы по всему миру. Статья проводит анализ основных проблем, связанных с легализацией денег, и предлагает пути их решения. Авторами рассматриваются недостатки законодательства, сложности в выявлении нелегальных схем, глобальный характер проблемы, технологические вызовы и необходимость усиления сотрудничества между секторами. В качестве решений предлагается укрепление законодательства, развитие технологических инноваций, активное международное сотрудничество, обучение и повышение осведомленности, а также усиление контроля финансовых учреждений. Все эти меры направлены на создание эффективной системы предотвращения и борьбы с легализацией денег для обеспечения безопасности финансовой системы и общества в целом.*

***Ключевые слова:** отмывание, доходы, преступление, проблемы, денежные средства.*

В современном мире вопрос легализации денежных средств становится все более актуальным и привлекает внимание общества, правительств и экономических экспертов. В данной статье мы рассмотрим основные проблемы, с которыми сталкиваются субъекты власти при привлечении к ответственности в ходе процесса легализации денежных средств.

Одной из основных проблем является отсутствие эффективного и комплексного законодательства, регулирующего процесс легализации денежных средств. Несовершенство законов может создавать пробелы, которые могут использоваться для нелегальных операций. В настоящее время в Российской Федерации существует Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 №115-ФЗ, который затрагивает основные аспекты процесса легализации доходов, но в то же время отмечается недостаточность законодательного регулирования, в связи с высокой динамикой развития обходных путей отмывания денежных средств.

Необходимо отметить, что существуют определенные сложности в выявлении и пресечении нелегальных схем. Легализация денежных средств

часто сопряжена с использованием сложных схем и механизмов, что затрудняет их выявление и пресечение. Недостаточные механизмы мониторинга и контроля могут способствовать успешному проведению незаконных операций. С развитием технологий появляются новые методы легализации денежных средств, такие как криптовалюты и технология блокчейн. Недостаточное понимание и регулирование этих новых технологий создает дополнительные вызовы для контроля над легализацией [3].

Следует сказать, что глобальный характер проблемы имеет место быть. Легализация денежных средств – это глобальная проблема, требующая согласованных усилий со стороны международного сообщества. Отсутствие единых стандартов и согласованных действий может осложнять борьбу с этим явлением. Данные стандарты не могут быть разработаны только юридической наукой. Кумулятивный интерес экономики и права заключается в совместном принятии решений о легализации денежных средств, как запретительного, так и разрешительного характера. Использование этнометодологических практик изучения практического опыта финансово-правовой деятельности за рубежом [4; 5] позволит найти те правовые пути решения пробелов в праве, которые приведут к сотрудничеству разных стран в рассматриваемой сфере.

Также стоит иметь в виду, что недостаточное сотрудничество между секторами государственной власти позволяет субъектам преступной деятельности легче обходить законы, тем самым причиняя вред государству и экономике. Неэффективное взаимодействие между государственными органами, финансовыми учреждениями и частным сектором может снижать эффективность мер по борьбе с легализацией денег.

Нами были выделены следующие пути решения указанных проблем.

1. Укрепление законодательства.

Эффективное решение проблем легализации денежных средств начинается с укрепления законодательной базы. Необходимо разработать и внедрить комплексное законодательство, охватывающее все аспекты легализации и предоставляющее органам правопорядка средства для борьбы с новыми методами и технологиями.

2. Развитие технологических инноваций.

Использование современных технологий, таких как искусственный интеллект, аналитика данных и блокчейн, может значительно повысить эффективность систем мониторинга и детекции незаконных финансовых операций. Разработка и внедрение специализированных программных решений помогут улучшить автоматизацию процессов контроля.

3. Международное сотрудничество.

Проблема легализации денег часто имеет трансграничный характер. Укрепление сотрудничества между странами, обмен информацией и опытом в борьбе с нелегальными финансовыми схемами способствует более эффективной борьбе с этим явлением.

4. Обучение и Повышение Осведомленности

Повышение уровня знаний среди финансовых специалистов, правоохранительных органов и частных лиц по вопросам легализации денег является ключевым элементом. Обучение о новых методах, схемах и

инструментах поможет повысить готовность к предотвращению и борьбе с незаконными финансовыми операциями.

5. Усиление контроля финансовых учреждений.

Финансовые учреждения должны активно участвовать в предотвращении легализации денег. Строгий мониторинг транзакций, внедрение систем «Знай своего клиента» (KYC) и «Борьба с отмыыванием денег» (AML) позволяют выявлять и пресекать нелегальные финансовые операции.

В заключение необходимо сказать, что сочетание усилий в области законодательства, технологий, международного сотрудничества и повышения осведомленности создаст более эффективную систему предотвращения и борьбы с легализацией денежных средств. Только совместные усилия могут обеспечить устойчивую защиту финансовой системы и общества от угроз, связанных с нелегальными финансовыми операциями. Легализация денежных средств представляет собой серьезную угрозу для финансовой стабильности и безопасности общества. Решение указанных проблем требует комплексного подхода, включающего усовершенствование законодательства, внедрение современных технологий и укрепление международного сотрудничества.

Список литературы

1. Федеральный закон от 07.08.2001 №115-ФЗ (ред. от 10.07.2023) «О противодействии легализации (отмыыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // Российская газета. – 09.08.2001. – №151–152.

2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 07.07.2015 №32 (ред. от 26.02.2019) «О судебной практике по делам о легализации (отмыывании) денежных средств или иного имущества, приобретенных преступным путем, и о приобретении или сбыте имущества, заведомо добытого преступным путем» // Российская газета. – 13.07.2015. – №151

3. Сайфуллин А.И. Роль законности в обеспечении стабильности и развития экономики в современном обществе / А.И. Сайфуллин // Наука, образование: предпринимательская деятельность в поведенческой экономике, формы реализации и механизмы обеспечения: материалы Национальной научно-практической конференции (Казань, 4 декабря 2020 года) / под ред. Н.М. Прусс, А.Н. Грязнова. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2020. – С. 223–227. – EDN FOXBTJ.

4. Степаненко Р.Ф. Кумулятивный интерес правовой и экономической наук в междисциплинарных исследованиях современных социальных проблем / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. – 2021. – №5. – С. 42–54. – DOI 10.31857/S102694520014854-0. – EDN TMNQUL.

5. Степаненко Р.Ф. Этнометодологические практики в доктрине правовой политики: общетеоретические проблемы / Р.Ф. Степаненко // Право и политика. – 2016. – №2. – С. 287–295. – DOI 10.7256/1811-9018.2016.2.17576. – EDN VMDMDN.

6. Теория государства и права для обучающихся по специальности «Правоохранительная деятельность»: учебник / Р.А. Ромашов, Е.Л. Харьковский, О.С. Батова [и др.]. – 2-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 471 с. – ISBN 978-5-534-17312-3. – EDN LGIJAT.

Темраалеева Сабина Бакыт-галиевна
студентка

Научный руководитель

Дождева Елена Евгеньевна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

ФГБОУ ВО «Самарский государственный
экономический университет»
г. Самара, Самарская область

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

***Аннотация:** в статье обоснована необходимость обучающего процесса по финансовой грамотности каждого гражданина страны. Анализируется актуальность теоретических основ увеличения безопасности экономики, фундамент которых представляет образование и развитие у молодого поколения финансового мышления. Увеличение финансовой грамотности за счет образовательного процесса по правильному управлению с деньгами поможет принимать логичные решения, которые учитывают все риски, что считается необходимым условием формирования финансовой безопасности.*

***Ключевые слова:** финансовая грамотность, гражданин, предпринимательство, экономика, экономическая безопасность.*

В настоящее время довольно актуальным вопросом является получение финансовой грамотности для правильного и логичного обращения с деньгами. Если такие знания у человека отсутствуют, это может привести к увеличению потенциальных рисков, которые взаимосвязаны с неправильной степенью долговой нагрузки. Также увеличивается риск попадания на уловки различных махинаций, которые в настоящее время очень распространены. Мошенники создают все больше и больше схем для получения чужих средств. В век цифровых технологий махинации происходят через мобильные приложения банков, через смс-сообщения или сайты. Также зачастую мошенники пользуются методами взлома через электронную почту, обман на сайтах знакомств.

Образование, которое получают студенты в различных образовательных учреждениях также является важным механизмом по обучению финансовой грамотности. Финансовое образование способно приносить пользу в следующих аспектах [2]:

- получение основ по финансовой грамотности;
- получение знаний для развития частного предпринимательства;
- реализация вложений по инвестициям;
- осуществление личного планирования финансов;
- пенсионное обеспечение.

Экономическая безопасность представляет собой возможность структуры финансов государственной власти производить результативное действие национальной системы и долговременный рост экономической среды.

Уровни финансовой безопасности представлены на рисунке 1.

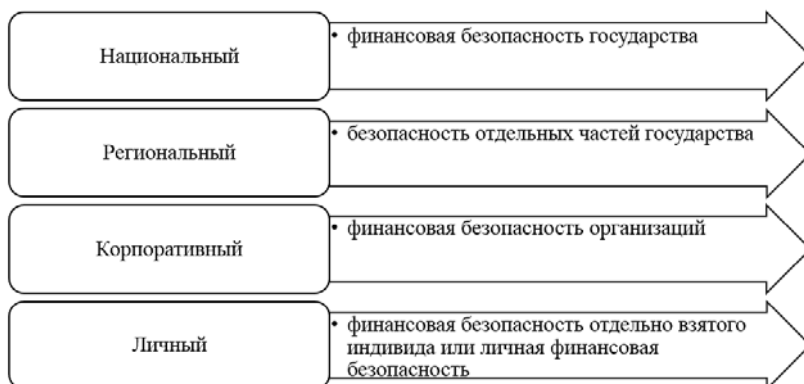


Рис. 1. Уровни экономической безопасности [1, с. 69].

Экономическая безопасность государственной власти включает в себя следующие аспекты:

- уменьшение числа преступных действий и административных противоправных действий в области финансовых правоотношений;
- обеспечение постоянства развития экономики государственной власти, а также расчетной структуры и фундаментальных экономических показателей;
- привлечение материальных средств зарубежных стран;
- предотвращение влияния кризисных явлений, которые происходят в те или иные времена;
- предотвращение влияния специального воздействия со стороны врагов;
- возможность остановить потенциальную утечку важного капитала в зарубежные страны;
- разрешение всех конфликтных ситуаций, которые происходят между представителями властей по вопросам реализации материальных ресурсов в сфере экономики.

Финансовая грамотность играет значимую роль в обеспечении экономической безопасности, так как знания в сфере финансов обеспечивают возможность логически распоряжаться денежными средствами, допуская минимум ошибок.

Финансовая грамотность представляет собой определенный уровень знаний в сфере экономики, который включает в себя необходимые умения, устойчивые навыки и знания, которые обеспечивают правильную последовательность действий, предполагающие логичное поведение индивида с области финансов. Рассматриваемая степень разумности приближена к такому определению, как безопасность. Логичное поведение помогает человеку предвидеть какие-либо негативные последствия от неразумного использования средств.

В настоящее время существует большое количество источников, которые позволяют обучиться финансовой грамотности [3, с. 596]:

- изобретенные финансовые услуги и продукция, которая поможет каждому человеку постичь азы финансовой грамотности;
- технологии, позволяющие где угодно начать обучаться финансовой грамотности;
- выпуск специальной литературы по основам финансовой грамотности;
- интернет-услуги по финансовой безопасности.

Зачастую семья не следит за расходами своего бюджета, следствием чего является накопление долгов, которые приводят к нарушению финансовой безопасности.

Многие развитые страны осознают нужность увеличения знаний по финансовой грамотности каждого гражданина, поэтому государство нацелено на создание различных национальных стратегий или программ.

Главными причинами их образования являются следующие аспекты:

- противоречия в грамотности граждан по финансовым вопросам в условиях активно развивающихся финансовых механизмов;
- появление экономических кризисов, во время которых увеличивается значимость логичного использования материальных инструментов при конкретном уменьшении стоимостных показателей сбережений;
- возникновение сложностей с появляющимися на рынке финансовых услуг и продукции.

Анализируя Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ, на период до 2024 года, которая была принята Правительством Российской Федерации, можно отметить, что одним из главных аспектов образования ресурсов инвестиционной политики, главной задачей которых является поддержка граждан в накоплении материальных средств, пользуясь основами финансовой грамотности.

В целом увеличение финансовой грамотности можно достичь такими инструментами:

1) получение человеком самообразование. То есть гражданин начинает лично интересоваться основами финансовой грамотности, анализировать специальную литературу, консультироваться со специалистами;

2) разрабатываемые государством специализированные программы, которые позволяют помочь населению изучить азы грамотности в финансовой среде. Также зачастую государством запускаются специальные ресурсы, позволяющие, имея доступ в интернет, находить необходимые данные;

3) наличие специализированных учреждений по обучению финансовой грамотности населения. Это могут быть образовательные колледжи, институты и университеты.

В рамках данных инструментов разрабатываются специальные методические рекомендации по изучению финансовой грамотности для различных групп населения:

- ученики средних образовательных учреждений;
- студенты высших образовательных учреждений;
- работающее население.

На региональном уровне государство проводит разного рода олимпиады, лекции от специалистов в финансовой среде, конференции, которые играют значимую роль в увеличении знаний в области финансов. Помимо этого, государство за счет разного рода рекламы проводит пропаганду финансовой грамотности, говоря о ее значимости для абсолютно любого человека.

Таким образом, финансовая грамотность как основа экономической безопасности играет значимую роль. Быть финансово грамотным быть важно и к тому же престижно, так как начальники при приеме на работу также обращают внимание на знания в материальной сфере у сотрудников. К тому же обладая хорошим запасом знаний в финансовой среде, каждый гражданин обеспечивает целостность экономической системы государственной казны.

Список литературы

1. Кузина О.Е. Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы) / О.Е. Кузина // Деньги и кредит. – 2020. – №1. – С. 68–70.
2. Национальная стратегия повышения финансовой грамотности 2020–2024 гг.: проект распоряжения Правительства РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://minfin.gov.ru/ru/document/?id_4=303565 (дата обращения: 9.11.2023).
3. Цветова Г.В. Повышение финансовой грамотности населения: настоящее и будущее / Г.В. Цветова // Экономика и предпринимательство. – 2023. – №3. Ч. 2. – С. 594–598.

Терентьев Артур Саакович
магистр, аспирант
УВО «Университет управления «ГИСБИ»
г. Казань, Республика Татарстан
Сарсенов Исатай Арстамбекович
магистрант
ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)
федеральный университет»
г. Казань, Республика Татарстан

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТСМЕНОВ: АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Аннотация: гражданско-правовое регулирование деятельности спортсменов является важной составляющей спортивной индустрии. Автор проводит анализ нормативных актов и судебной практики, рассматривая права и обязанности спортсменов, особенности заключения и исполнения спортивных контрактов, а также ответственность за нарушение договорных обязательств. Также рассматривается вопрос о защите прав спортсменов, включая аспекты антидопингового контроля и медицинского обслуживания спортсменов. В заключение автор делает выводы о необходимости совершенствования гражданско-правового регулирования деятельности спортсменов и предлагает ряд мер для его улучшения.

Ключевые слова: спортсмены, регулирование, контракт, неравенство, налоги, работодатель.

Гражданско-правовое регулирование профессиональной деятельности спортсменов – это система норм и правил, устанавливающих юридическую базу для осуществления спортивной деятельности и регулирования прав и обязанностей спортсменов. Ее основой являются законы и подзаконные акты, которые определяют правовой статус спортсменов, их права и обязанности, а также устанавливают порядок участия в соревнованиях, условия заключения спортивных контрактов и иные вопросы, связанные с профессиональной спортивной деятельностью [1; 2].

Необходимо отметить имеющиеся проблемы, которые встречаются в процессе законодательного регулирования, а также осуществления профессиональной деятельности самими спортсменами.

Неравенство сторон. В большинстве случаев спортсмены выступают в роли слабой стороны в отношении своих работодателей – спортивных организаций или клубов. Это может приводить к неравному распределению прав и обязанностей между сторонами. Спортсмены часто пользуются услугами агентов или менеджеров для заключения контрактов, первичных переговоров с работодателями или спонсорами. Однако с этим связаны проблемы конфликта интересов, недобросовестных практик и различных споров, касающихся вознаграждения и условий контракта. Для решения этой проблемы необходимо создать равные условия для спортсменов и их работодателей, а также установить механизмы защиты прав спортсменов.

Отсутствие стандартов контрактов. В спортивной индустрии отсутствуют единые стандарты контрактов между спортсменами и их работодателями. Это может приводить к неоднозначности и различной трактовке условий контрактов. Спортсмены, особенно профессиональных команд, часто сталкиваются с проблемами в связи с заключением и прекращением трудовых договоров, возмещением трудового ущерба, премиями и дополнительными выплатами. Также возникают сложности с учетом специфики спортивных тренировок и соревнований при определении рабочего времени и режима труда спортсменов. Для решения этой проблемы необходимо разработать общие стандарты контрактов, которые бы учитывали специфику спортивной деятельности и защищали интересы обеих сторон, опыт доктрин зарубежных стран и отечественного законодательства [3; 7].

Нарушение прав спортсменов. В ряде случаев права спортсменов могут быть нарушены, например, при недобросовестном отношении к здоровью спортсменов, их незаконном увольнении или неоплате труда. Многие спортсмены подпадают под антидопинговые правила и программы, которые накладывают обязательства на спортсменов в отношении допинг-контроля, тестирования и отчетности. Однако такая система иногда может сталкиваться с проблемами в сфере прав человека и конфиденциальности, а также с техническими и организационными трудностями. Спортсмены часто могут создавать интеллектуальные продукты, такие как производство туристического продукта, образ автогонщика, эмблема или товарный знак. Это включает в себя вопросы лицензирования и

защиты прав интеллектуальной собственности, но также может вызывать проблемы с незаконным использованием и недобросовестной конкуренцией. Для решения этой проблемы необходимо усилить механизмы защиты прав спортсменов, установить штрафы и ответственность за нарушение прав, а также разработать механизмы компенсации ущерба для спортсменов.

Необходимо отметить, что спортсмены, особенно в профессиональных лигах, сталкиваются с финансовыми проблемами, связанными с заработной платой, налогообложением, управлением деньгами и инвестициями. Возникают также проблемы с распределением доходов между спортсменами и клубами, а также с их финансовым обеспечением в случае травм или прекращения карьеры [5].

Налогообложение. Спортсмены могут столкнуться с проблемами налогообложения своих доходов, особенно в случае международной деятельности. Разные страны имеют различные правила налогообложения спортсменов, что может создать сложности их бухгалтерскому учету и возможным нарушениям налогового законодательства. Для решения этой проблемы необходимо разработать единые правила налогообложения спортсменов, которые учитывали бы особенности их деятельности и снижали бы административные барьеры [4].

Для решения данных проблем можно предложить следующие пути:

1) разработка и внедрение специального законодательства, регулирующего деятельность спортсменов, и обеспечивающего защиту их прав и интересов;

2) создание единого центра или организации, ответственной за мониторинг и защиту прав спортсменов;

3) сотрудничество со спортивными организациями и клубами для разработки единых стандартов контрактов и правил работы с спортсменами;

4) обучение спортсменов основам гражданского права и защите своих прав;

5) усиление международного сотрудничества по вопросам налогообложения спорт;

6) для решения финансовых проблем можно привлечь различные институты и организации. Например, спортсмены и спортивные организации могут обращаться в спортивные арбитражи или спортивные суды для разрешения споров. Также существует международная ассоциация спортивных федераций (МАСФ), которая разрабатывает и устанавливает правила и стандарты для различных видов спорта и занимается решением споров между спортсменами и федерациями [6].

Однако помимо правовых средств, для решения проблем спортсменам также могут пригодиться консультации и помощь спортивных адвокатов, агентов и других специалистов, знакомых с спецификой спортивной деятельности и правовыми аспектами этой области.

В целом, решение проблем спортсменов требует комплексного подхода, который включает в себя не только гражданско-правовые механизмы, но и сотрудничество со специализированными организациями и специалистами, а также соблюдение принципов справедливости и этики в спорте.

Список литературы

1. Федеральный закон от 04.12.2007 №329-ФЗ (ред. от 30.11.2023) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 10.12.2007. – №50. – Ст. 6242.
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.11.2015 №52 «О применении судами законодательства, регулирующего труд спортсменов и тренеров» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2016. – №2, февраль.
3. Сайфуллин А.И. Роль законности в обеспечении стабильности и развития экономики в современном обществе / А.И. Сайфуллин // Наука, образование: предпринимательская деятельность в поведенческой экономике, формы реализации и механизмы обеспечения: материалы Национальной научно-практической конференции (Казань, 4 декабря 2020 года) / под редакцией Н.М. Прусс, А.Н. Грязнова. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2020. – С. 223–227. – EDN FOXBTJ.
4. Степаненко Р.Ф. Кумулятивный интерес правовой и экономической наук в междисциплинарных исследованиях современных социальных проблем / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. – 2021. – №5. – С. 42–54. – DOI 10.31857/S102694520014854-0. – EDN TMNQUL.
5. Степаненко Р.Ф. Правокультурные процессы в юридическом образовании: проблемы и перспективы / Р.Ф. Степаненко, А.В. Солдагова // Вестник ТИСБИ. – 2021. – №2. – С. 5–12. – EDN UCHMOM.
6. Теория государства и права для обучающихся по специальности «Правоохранительная деятельность»: учебник / Р.А. Ромашов, Е.Л. Харьковский, О.С. Батова [и др.]. – 2-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 471 с. – ISBN 978-5-534-17312-3. – EDN LGJAT.
7. Сайфуллин А.И. Влияние режима законности на формирование правового сознания граждан: от теории к практике / А.И. Сайфуллин // Актуальные вопросы гуманитарных и социальных наук: от теории к практике: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Чебоксары, 19 января 2023 года) / гл. редактор Ж.В. Мурзина. – Чебоксары: Среда, 2023. – С. 341–342. – EDN NPPQGF.

Хакимова Алина Рафаэлевна

аспирант

УВО «Университет управления «ТИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

DOI 10.31483/r-109106

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ПРАВОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЯХ

Аннотация: в статье рассматриваются современные проблемы экономической безопасности, совместно изучаемые социально-гуманитарными дисциплинами. Взаимодействие экономической, правовой, психологической, социологической и других наук в междисциплинарном единстве способствует формированию системного взгляда на актуальные проблемы экономической безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, правонарушения, законодательство, общенаучный подход.

Современная социогуманитарная наука исследует проблемы экономической безопасности, используя для этого междисциплинарный подход.

Кумулятивный интерес, например, экономической и правовой науки заключается в поиске проблем и пробелов законодательства, не в полной мере регламентирующего современные виды деятельности экономического характера и динамики их развития. Интерес правовой и психологической наук проявляется при изучении личности правонарушителя (преступника), совершающего противоправные деяния в силу психологических особенностей, формирующих, в том числе, негативные мотивации поведения [6, с. 44; 7], на которых будет остановлено наше внимание в данной работе.

Экономическая преступность – это явление, которое существует давно и имеет свои истоки в экономической деятельности человека. Согласно данным Министерства внутренних дел Российской Федерации, за январь-сентябрь 2023 года в России было выявлено 87,8 тысяч преступлений экономической направленности. В то же время, Генеральная прокуратура России добавила, что общее число преступлений экономической направленности с начала года снизилось на 6% в сравнении с прошлым отчетным периодом [5]. Несмотря на то, что экономические преступления охватывают множество составов, которые подрывают финансовую стабильность и доверие общества, все они указывают на то, что экономическая преступность является сложным явлением, которое требует комплексного подхода при его изучении.

За формальным составом преступления и преступностью в целом скрывается такой важный аспект, заслуживающий изучения, как связь между индивидуальными психологическими особенностями и совершением данного вида преступлений. Раскрытие индивидуальных психологических характеристик лиц, причастных к таким преступлениям, имеет ключевое значение для понимания генезиса таких преступлений. Анализируя эти аспекты, становится возможным выявить катализаторы, движущие этими преступлениями, и понять закономерности, которые могли бы помочь в стратегиях профилактики, вмешательства и предупреждения. В стремлении разгадать психологические аспекты, лежащие в основе экономической преступности, ученые сталкиваются не только с доктринальным анализом, но и с необходимостью внедрения междисциплинарных методологий для анализа нюансов индивидуальной психологии в этой сфере [2, с. 106]. Рассматривая методологические подходы, которые могут быть использованы для изучения экономической преступности в контексте темы статьи можно выделить несколько, на наш взгляд, наиболее основополагающих.

Помимо классических юридических методологических подходов в рамках данной проблемы также используются психологическое профилирование и поведенческие исследования. Благодаря данному методу удается выявить модели поведения лиц и их мотивы. Немаловажным также является метод статистического анализа, позволяющий изучить взаимосвязи между психологическими переменными и экономической преступностью, для получения представления об относительной силе этих связей.

Основной характеристикой личности совершающей преступления правильно считать – мотив. Несмотря на то, что в большинстве случаев финансовая выгода является основным мотивом для многих экономических преступлений, другие факторы, такие как жадность, власть, статус и

погоня за адреналином, также могут играть значительную роль. Например, мошеннические схемы часто мотивируются финансовой выгодой, в то время как превышение полномочий частным детективом может являться следствием стремления к власти и влиянию. Те, кто совершает преступления ради финансовой выгоды, проявляют ряд психологических особенностей, которые способствуют их противоправному поведению. Некоторые исследователи выделяют основные типы преступников в зависимости от мотива: а) корыстный, основным мотивом которого выступает стремление к личной финансовой выгоде; б) насильственный, основой которого являются угрозы или применение силы для достижения поставленной цели; в) престижный, мотивацией которого является стремление к высокому статусу в обществе, желание стать символом успеха; г) азартный, обладатели которого находятся в постоянном поиске острых ощущений и мотивированы наличием адреналина и желанием добиться успеха подобным образом.

Вышеуказанная классификация показывает, что каждый тип отражает конкретную психологическую ориентацию, которая направляет их в сфере экономических преступлений. Стоит отметить, что преступления в сфере экономики часто совершаются людьми, которые проявляют определенные характеристики, такие, как контроль над собой, гибкость, способность сосредоточиться на цели, настойчивость и дисциплинированность, особенно в сложных ситуациях. Также, следует упомянуть такую особенность, как возраст. Анализируя материалы изученных уголовных дел о преступлениях в сфере экономической деятельности, при прохождении практики в прокуратуре, можно сделать вывод, что средний возраст экономического преступника составляет около сорока лет [1, с. 68].

Моральные и психологические характеристики [3, с. 104] личности правонарушителя являются катализатором их противоправного поведения. Основными из них являются: рациональность, отсутствие эмпатии, склонность к манипулированию, стратегическое мышление, рискованность, социально-экономическое влияние и внешние факторы. Совокупность этих моральных и психологических характеристик формирует личность экономического преступника. Понимая экономических преступника, мы можем лучше понять факторы, влияющие на их поведение.

Таким образом, изучение психологических основ экономических преступников проливает свет на разнообразие личностей, совершающих экономические правонарушения, позволяя эффективнее предупреждать их. Сложная взаимосвязь между психологическими особенностями и совершением экономических преступлений подчеркивает важность понимания нюансов, присущих поведению правонарушителя. Изучение рассмотренных аспектов способствует обоснованию такого самостоятельного направления как уголовно-правовая политика [4, с. 48], формулированию положений, способствующих совершенствованию действующего законодательства в сфере обеспечения экономической безопасности в современной действительности.

Список литературы

1. Деулин Д.В. Экономическая преступность: социально-психологический аспект / Д.В. Деулин // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. – 2010. – №9. – С. 67–70. – EDN NEFMЕВ.
2. Иванов М.Г. Методологические аспекты исследования экономической преступности / М.Г. Иванов, М.А. Семенова // Вестник Российского университета кооперации. – 2020. – №4 (42). – С. 106–109. EDN ADBAQF
3. Лягин К.А. Нравственные основы правоприменительной политики / К.А. Лягин // Образование и право. – 2017. – №6. – С. 104–108. – EDN ZDGEJR.
4. Лягин К.А. Современные направления правовой политики России в области защиты прав и свобод личности / К.А. Лягин, Р.Р. Рахматуллин // Правовые механизмы защиты прав человека и гражданина в современных условиях: материалы научно-практической конференции (к 25-летию Университета управления «ТИСБИ») (Казань, 3–5 октября 2016 года). – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2016. – С. 47–49. – EDN YNPAIT.
5. Состояние преступности в России за январь–сентябрь 2023 года // МВД РФ ФКУ «Главный информационно-аналитический центр», Москва.
6. Степаненко Р.Ф. Кумулятивный интерес правовой и экономической наук в междисциплинарных исследованиях современных социальных проблем / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. – 2021. – №5. – С. 42–54. – DOI 10.31857/S102694520014854-0. – EDN TMNQUL.
7. Степаненко Р.Ф. Общеправовая теория маргинальности: специальность 12.00.01 «Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве»: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук / Р.Ф. Степаненко. – Казань, 2015. – 58 с. – EDN ZUORXP.
8. Теория государства и права для обучающихся по специальности «Правоохранительная деятельность»: учебник / Р.А. Ромашов, Е.Л. Харьковский, О.С. Батова [и др.]. – 2-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2023. – 471 с. – ISBN 978-5-534-17312-3. – EDN LGIJAT.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Кольцова Ольга Сергеевна
студент

Научный руководитель

Палькина Юлия Рифатовна
канд. экон. наук, преподаватель

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева»
г. Саранск, Республика Мордовия

ТРЕБОВАНИЯ К РИСК-ОРИЕНТИРОВАННОМУ ПОДХОДУ В ДОКУМЕНТАХ ПО СТАНДАРТИЗАЦИИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО- ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Аннотация: в настоящее время одним из самых острых вопросов является повышение обороноспособности страны. В связи с возрастающими требованиями к надежности и качеству продукции, требованиями клиентов и растущей конкурентоспособностью, формирование резуль- тативной и эффективной системы менеджмента является актуальной задачей на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. В статье использованы методы научного анализа и описания. Обоснована необходимость управления рисками и возможностями на предприятии обо- ронно-промышленного комплекса. Сформулированы требования риск- ориентированного подхода в документах по стандартизации интегриро- ванной системы менеджмента.

Ключевые слова: интегрированная система менеджмента, управле- ние рисками, возможности, оборонно-промышленный комплекс, доку- менты по стандартизации.

Концепция «принятия решений на основе анализа рисков» направлена на оперативное управление в интегрированной системе менеджмента (ИСМ) организации. По вопросу анализа и оценке рисков при оператив- ном управлении в настоящее время представлен высокий научный инте- рес. По всему миру пандемия COVID-19 внесла значительные коррективы в деятельность организаций. Необходимость и целесообразность учета рисков в настоящее время актуальна также в связи с санкционным давлени- ем: многие предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) оказались в весьма непростой ситуации, что подтолкнуло к активному применению риск-ориентированного подхода в управлении цепями поставок.

В настоящее время в России все больше внимания уделяется качеству и созданию на предприятии эффективной ИСМ, позволяющей обеспечить производство конкурентоспособной продукции. При отсутствии на

предприятия ОПК действующего сертификата соответствия системы менеджмента документам по стандартизации (ДС) оборонной продукции компания не сможет получить разрешение на участие в тендерах, военный или государственный заказ. Актуальность ИСМ на предприятиях ОКП подтверждается следующими факторами, как [4; 5, с. 318–319]:

- рост конкуренции в отрасли;
- ужесточение требований к надежности и качеству продукции, выпускаемой в рамках ГОЗ;
- усиление требовательности органов по сертификации;
- возросшие требования к эффективности работы военного представительства (ВП);
- недостаточность опыта в формировании ИСМ высшего руководства предприятий ОПК;
- нехватка квалифицированных специалистов в области ИСМ ОПК.

Формирование ИСМ на предприятиях ОПК основывается на требованиях ГОСТ Р ИСО 9001-2015 и ГОСТ РВ 0015-002-2020. Возможно применение отраслевых ДС на системы менеджмента.

Приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии №132-ст от 31 декабря 2020 г. с изменениями №19-ст от 30 апреля 2021 г. принят и вводится в действие с 1 января 2022 года с правом досрочного применения ГОСТ РВ 0015-002-2020. Огромное внимание в новой версии стандарта уделяется риск-ориентированному подходу (таблица 1) [1]. Приведены новые термины, применительно к рискам, такие как: анализ риска, критический риск.

Таблица 1

Требования к управлению рисками и возможностями в ГОСТ РВ 0015-002-2020 [1]

Пункт ГОСТ РВ 0015–002– 2020	Требование
5.1.2.2	снижение рисков, оказывающие негативное влияние на качество продукции, сроки создания
5.1.2.3 г	анализ возможностей и оценка рисков невыполнения требований, предъявляемых потребителями к продукции на протяжении всего жизненного цикла продукции (ЖЦП)
5.3.3 г, у; 5.3.5 б, и	ответственность представителя руководства по качеству по организации риск-ориентированного мышления, ответственность руководителей процессов по управлению рисками процессов
5.3.8	рассмотрение вопросов на заседании коллегиального органа
6.1	документирование порядка управления рисками и возможностями организации
6.3.3 г	подготовка и реализация программы совершенствования системы менеджмента с учетом возможных рисков

Пункт ГОСТ РВ 0015–002– 2020	Требование
7.2.4 б	требование компетентности персонала, изучение методов для анализа рисков
7.5.3.9	оценка состояния и динамики при анализе причин отказов продукции
8.2.1.3 а, г	обеспечение анализа рисков и возможностей при контроле и анализе выполнения контрактов
8.2.3.3 б	определение рисков при проведении конкурсных процедур
8.2.3.4	анализ договоров с учетом рисков невыполнения требований
8.3.2.4	планирование проектирования и разработки продукции с учетом результатов анализа рисков
8.3.2.7	формирование особо ответственных и специальных процессов
8.3.6.2	внесение изменений в продукцию при ее создании
8.4.1.6	выбор внешних поставщиков и передача процессов на аутсорсинг
8.4.2.3	контроль продукции конкретных поставщиков
8.5.6.3	нарушение условий, необходимых для производства продукции и требований к процессам и продукции
9.1.1.7	определение современных методов мониторинга и измерения процессов
9.1.3.2 б	проведение анализа системы менеджмента
10.1.4	проведении улучшений

Также следует отметить, новая версия ГОСТ РВ 0015-002-2020 требует наличия документированной процедуры по управлению рисками и возможностями – данного требования ранее не было в ДС на оборонную продукцию.

Меры, принимаемые в отношении рисков и возможностей, должны быть пропорциональны их возможному влиянию на соответствие продукции и услуг. При реализации риск-ориентированного подхода важно не забывать идентифицировать и управлять потенциальными возможностями. Можно выделить два типа возможностей [2, с. 5]:

- воздействие на риск (время, финансы и т. д.);
- получение положительного эффекта от управления рисками.

Для предприятий ОПК, разрабатывающих ракетно-космическую технику, с 1 июля 2023 года вступает в силу ОСТ 134-1028-2012 изм. 2. Требования нового ОСТ 134-1028-2012 изм. 2 приведены в соответствие с государственными военными стандартами, стандартами Роскосмоса и ГОСТ РВ 0015–002–2020. В новой версии отраслевого стандарта добавлены 6 новых нормативных ссылок по менеджменту риска. В новой

версии отраслевого стандарта термин «риск» упоминается более 100 раз. Согласно ОСТ 134-1028-2012 изм. 2 компания должна осуществлять работы по анализу и оценке рисков и возможностей [3]:

- изменения вероятности и критичности последствий невыполнения установленных контрактом требований к продукции;
- видов, последствий, а также критичности отказов;
- функционирования систем менеджмента;
- использования информации о надежности и качестве продукции в процессе всего ЖЦП;
- управления поставщиками (используемое сырье, материалы, покупные комплектующие изделия, оборудование, исполнение договоров на закупку);
- контроля точности, стабильности и настроенности, регулирования технологического процесса с учетом ГОСТ Р 51901.1;
- удовлетворенности потребителей качеством, надежностью и безопасностью продукции (в случае использования продукции по назначению);
- удовлетворения потребностей и ожиданий внутренних и внешних заинтересованных сторон и др.

Осуществление мер и принятие решений по управлению рисками и возможностями должно осуществляться на постоянной основе с установленной периодичностью. Новые требования ОСТ 134-1028-2012 изм. 2 применительно к рискам заключаются в [3]:

- определении и оценивании рисков, связанных с инфраструктурой, принятии мер по снижению рисков (разработка планов мероприятий при возможных аварийных или нештатных ситуациях);
- аудитах систем менеджмента поставщиков (подрядчиков) с учетом возможных рисков возникновения претензий к качеству поставляемой продукции (цель – подтвердить возможность контрагентов поставлять продукцию, которая отвечает установленным в договоре и технических условиях требованиям).

При внедрении и поддержании ИСМ в ОПК необходимо учитывать особенности, заключающиеся в [4; 5, с. 319–320]:

- необходимости наличия ответственного подразделения за управление качеством;
- проведении аттестации персонала, которые участвуют в выполнении оборонных заказов;
- приоритете взаимодействия с поставщиками, которые сертифицированы на соответствие ГОСТ РВ 0015-002-2020, ГОСТ Р ИСО 9001-2015;
- обязательном функционировании метрологической службы;
- наличии перечня документов, согласованных с ВП;
- необходимости проведения анализа рисков на всех стадиях ЖЦП.

Подводя итог, можно утверждать, что формирование и совершенствование ИСМ предприятий ОПК с учетом риск-ориентированного подхода является важной задачей в борьбе за качество продукции двойного и военного назначения. ДС содержат требования по эффективной организации, планированию и управлению рисками для создания качественной продукции, оказания услуг, выполнения работ. Грамотный выбор риск-ориентированной стратегии поможет компании проанализировать

структуру и взаимосвязи между процессами, раскрыть внутренние резервы, оптимизировать использование прибыли.

Список литературы

1. ГОСТ РВ 0015-002-2020. Система разработки и постановки на производство военной техники. Системы менеджмента качества. Требования. – М., 2021. – 73 с.
2. Морозова Н.В. Возможные проблемы при реализации требований ГОСТ РВ 0015-002-2020 / Н.В. Морозова // Менеджмент. Вооружение. Качество. – 2021. – №3 (69). – С. 1–15.
3. ОСТ 134-1028-2012 изм. 2. Ракетно-космическая техника. Требования к системам менеджмента качества предприятий, участвующих в создании, производстве и эксплуатации изделий. – Королев, 2022. – 169 с.
4. Сирая Г.С. Особенности формирования системы менеджмента качества на предприятиях оборонно-промышленного комплекса / Г.С. Сирая // Современные научные исследования и инновации. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://web.snauka.ru/issues/2016/10/72444> (дата обращения: 27.11.2023).
5. Ульданова Ю.М. Особенность внедрения системы менеджмента качества на предприятиях оборонно-промышленного комплекса / Ю.М. Ульданова // Актуальные вопросы права, экономики и управления. – 2017. – С. 318–320. – EDN ZVXDED

Кутруев Олег Александрович

аспирант

УВО «Университет управления «ГИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ В ОПРЕДЕЛЕНИИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОЙ СТОИМОСТИ ДОЛИ УЧАСТНИКА ООО

Аннотация: в статье анализируется порядок определения реальной стоимости доли участника ООО, изучаются различные подходы. При изучении работы дается критический анализ правоприменительной практики с выделением правовой проблемы. Предлагается вариант разрешения выявленной правовой проблемы.

Ключевые слова: ООО, стоимость доли, уставной капитал, бухгалтерская отчетность.

Актуальность исследования заключается в следующем: в случае подачи участником общества заявления о выходе из общества, возникает обязанность по выплате действительной стоимости его доли в соответствии с порядком определенным законом. Анализируя практику, можно прийти к выводу, что уже на этапе определения размера доли, образуются вопросы.

Как и на основании чего необходимо производить расчет, за какой период необходимо осуществлять расчет, какие обстоятельства влияют на размер, определяемый к выплате.

В связи с вышеобозначенными вопросами тема исследования является актуальной и подлежит раскрытию.

Цель исследования – выявление актуальных проблем правоприменительной практики в определении действительной стоимости доли участника ООО.

Для достижения обозначенной цели необходимо решить ряд задач.

1. Проанализировать установленный законом порядок определения стоимости доли участника ООО.

2. Изучить правоприменительную практику по вопросу определения действительной стоимости доли участника ООО.

3. Выявить тенденцию правоприменительной практики и проблемные аспекты в определении действительной стоимости доли участника ООО.

4. Предложить вариант решения выявленной проблемы.

При написании настоящей статьи были использованы методы.

1. Метод анализа – он позволил изучить и проанализировать нормы права по вопросу определения реальной стоимости доли.

2. Метод обобщения – он позволил обобщить изученную правоприменительную практику, выделив ключевые моменты;

3. Диалектический метод позволил изучить общую теорию по вопросу.

Необходимость расчета действительной стоимости доли возникает в случае если участником общества подано заявление о выходе из общества с ограниченной ответственностью. Выход участника из ООО сам по себе представляет собой:

1) прекращение его прав и обязанностей, связанных с владением долей;

2) передача доли обществу, ввиду нормы закона;

3) выплата ООО компенсации за ее передачу, по аналогии с покупкой.

Для расчета действительной стоимости важно правильно определить дату бухгалтерской отчетности, на основании которой мы будем производить расчеты. Отсутствие законодательного регулирования конкретного периода для определения стоимости является существенной правовой проблемой.

Суды по-разному определяют, данные какой отчетности необходимо учитывать для определения действительной стоимости доли. В связи с неоднозначностью судебной практики в данном вопросе, образовалось несколько основных позиций которые применяют суды при разрешении такого вида споров:

1. Согласно первой и наиболее распространенной позиции, суды указывают предшествующий календарный год как период, за который в соответствии с данными бухгалтерской отчетности необходимо определять размер действительной стоимости доли. Данный подход обусловлен буквальным толкованием положений ст. 13 Закона о бухгалтерском учете [1].

С 01.07.2009 был введен п. 6.1 ст. 23 Закона об ООО [2], что привело к возможности использования иных периодов для расчета, что допускает различное толкование обозначенной правовой диспозиции.

В случае возникновения спора большинство судов по-прежнему руководствуются данными именно годовой отчетности. Это связано с тем, что для большинства обществ с ограниченной ответственностью календарный год и является отчетным периодом [3].

Рассмотрим конкретный пример: участником общества 06.12.2021 было направлено заявление о выходе из состава участников ООО. В данном случае общество должно руководствоваться данными бухгалтерской

отчетности за 31.12.2020 для определения размера доли подлежащей выплате.

Такая позиция находит отражение в судебных актах Арбитражного суда Волго-Вятского округа по делу №А31-17606/2019 [4], Тринадцатого арбитражного апелляционного суда по делу №А56-23827/2019 [5].

Однако нередко стороны пытаются использовать для расчета промежуточную отчетность, аргументируя более точными финансовыми показателями, указанная аргументация выглядит вполне разумно, действительно, если исключение участника состоялось в декабре текущего года, справедливо ли использовать отчетность 12-месячной давности, ведь за это время финансовое состояние Общества могло серьезно измениться.

Указанная позиция заключается в применении для расчета последней промежуточной отчетности предшествующей дате выхода участника из общества. Так расчетным периодом может являться последний квартал, предшествующий дате, в которой у общества появилось обязательство по определению и выплате действительной стоимости доли.

Однако данная позиция подлежит применению только лишь в случаях, когда промежуточная отчетность подлежит составлению и такое составление является обязательным в силу закона, учредительных документов общества, решений собственников или договоров, заключаемых обществом.

Пример такой позиции можно найти в Постановлении Арбитражного суда Уральского округа по делу №А07-32613/2017 [6].

Третья позиция для расчета рассматривает расчетным периодом последний календарный месяц перед выходом участника из общества. Данный способ расчета применяется и признается судами обоснованным в тех случаях, когда помесечное составление бухотчетности установлено уставом или учетной политикой общества.

Подобная позиция изложена в Постановлении Арбитражного суда Поволжского округа по делу №А55-6919/2018 [7].

В настоящее время универсального способа определения действительной стоимости доли участника в уставном капитале при выходе из ООО не имеется. Суды, исходя из своего внутреннего убеждения выбирают способ определения стоимости доли. При этом, для выбора конкретного периода – месяца, квартала, года – необходимо объективно оценивать деятельность компании, детерминанты, которые повлияли на увеличение либо уменьшение стоимости чистых активов и доходов ООО. Деятельность организации имеет высокую латентность, которая позволяет скрывать и маскировать реальные доходы компании.

Считаем целесообразным применять среднемесячные данные о доходах организации, в этой связи необходимо дополнить п. 6.1. ст. 23 ФЗ Об ООО абз. следующего содержания: «При определении стоимости доли следует использовать для расчета среднемесячные бухгалтерские показатели на основании всех сданных материалов бухгалтерской отчетности за календарный год». Указанное нововведение позволит учесть все данные, и произвести расчет из средних характеристик, что объективно позволит определить действительную стоимость доли.

Также, при определении стоимости доли необходимо учитывать возможное несоответствие рыночной стоимости доли в уставном капитале общества с той, что определяется на основании бухгалтерской отчетности.

Вышеуказанное на практике приводит к возникновению судебных споров между бывшим участником и обществом. Вследствие вышеизложенного возникает необходимость в проведении комплексных исследований по данной проблематике.

На основании проведенного исследования можно сделать выводы: споры по поводу определения действительной стоимости доли затрагивают не столько юридические, сколько экономические аспекты деятельности компании. Поэтому для правильного расчета необходимо знать специфику деятельности организации, понимать, какие процессы происходили внутри компании, чтобы верно рассчитать долю выходящего участника.

Список литературы

1. Федеральный закон от 06.12.2011 №402-ФЗ (ред. от 05.12.2022) «О бухгалтерском учете» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2023) // Российская газета. – 09.12.2011. – №278.
2. Федеральный закон от 08.02.1998 №14-ФЗ (ред. от 13.06.2023) «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Российская газета. – 17.02.1998. – №30.
3. Ручкина Г.Ф. Взыскание действительной стоимости доли участника общества с ограниченной ответственностью при добровольном выходе участника из общества: некоторые проблемы арбитражной практики / Г.Ф. Ручкина // Арбитражный и гражданский процесс. – 2019. – №8. – С. 15–20. – EDN СХАОУЛ
4. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 07.06.2021 №Ф01-1162/2021 по делу №А31-17606/2019 // СПС Консультант Плюс.
5. Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 20.08.2020 №13АП-12981/2020 по делу №А56-23827/2019 // СПС Консультант Плюс.
6. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 08.02.2019 №Ф09-9098/18 по делу №А07-32613/2017 // СПС Консультант Плюс.
7. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 11.06.2021 №Ф06-4374/2021 по делу №А55-6919/2018 // СПС Консультант Плюс.

Лилимберг Светлана Ивановна
канд. экон. наук, доцент, профессор
Бусьгин Владислав Вячеславович
студент

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-109110

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО БИЗНЕСА

Аннотация: предприятия малого и среднего бизнеса сегодня решают в казахстанской экономике важные задачи – максимально удовлетворяют потребности общества в разнообразном ассортименте товаров и услуг, формируют эффективную конкурентную среду, обеспечивают

**334 Актуальные проблемы менеджмента, экономики
и экономической безопасности**

занятость населения. Однако внутренняя среда предприятий малого и среднего бизнеса, который ещё сравнительно недавно, по историческим меркам, начинает своё развитие в Казахстане, вызывает ряд трудностей, особенно в процессах организации и управлением предпринимательской деятельностью. В связи с этим выполненное в статье исследование посвящено проблемам эффективного управления персоналом на предприятиях малого бизнеса. Авторами выполнен анализ проблем, препятствующих эффективному управлению персоналом малого предприятия, так как именно персонал является важнейшим элементом деятельности любой организации. По результатам проделанного исследования, а также с учётом специфики деятельности малого бизнеса, были предложены меры по совершенствованию управления персоналом, важнейшей из которых является обеспечение процесса понимания каждым работником своих ролей и обязанностей в процессе хозяйственной деятельности, а также усиление функции управления процессами делегирования задач. Основными методами исследования выступили монографический анализ, проведение статистических исследований, графический метод, метод абстракции.

Ключевые слова: малый бизнес, средний бизнес, управление персоналом, делегирование, коммуникация, координация, распределение обязанностей.

Малые и средние предприятия в Казахстане играют важнейшую роль в стимулировании экономического роста, создании рабочих мест, поддержке регионального развития, содействии инновациям и формировании предпринимательской активности. Они обеспечивают современной экономике товарный ассортимент, являются основой стабильного и устойчивого экономического роста. Поэтому все формы поддержки субъектов малого и среднего бизнеса со стороны государства сегодня крайне важны и необходимы. Однако, несмотря на свой потенциал и значимость, малые предприятия сталкиваются с рядом проблем, которые могут негативно воздействовать на современное предпринимательство.

Выполненное авторами исследование статистических данных позволило выявить тенденцию стабильного роста числа малых и средних предприятий в динамике анализируемого периода (рисунок 1).

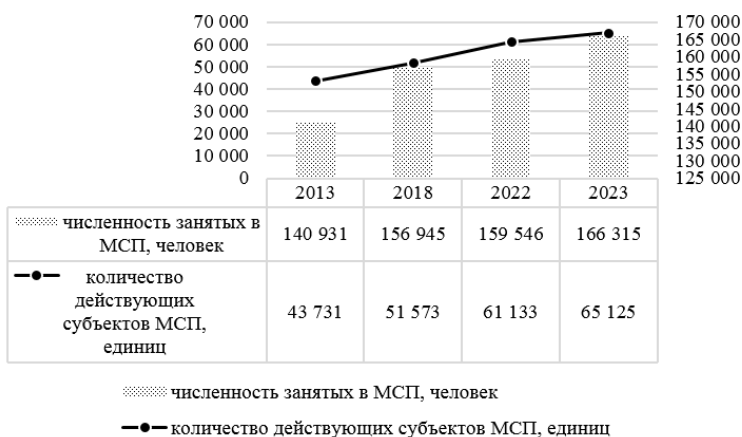


Рис. 1. Динамика количества действующих субъектов малых и средних предприятий и численности занятых в малых и средних предприятиях (на материалах Костанайской области)

Количество действующих малых и средних предприятий в Костанайской области за последние 10 лет увеличилось на 21394 или на 49%, то есть почти в полтора раза. Соответствующим образом увеличилась и численность работников, занятых на этих предприятиях – на 18%. Отставание темпа роста численности работников от темпа роста количества малых предприятий свидетельствует о том, что в последние годы численность работников на одном малом предприятии снижается. В то же время, аспект управления персоналом становится ключевым фактором, определяющим эффективность деятельности малых предприятий. В условиях ограниченных ресурсов и часто небольших коллективов сотрудников, правильное распределение обязанностей становится сложной задачей, требующей внимательного анализа и профессионального подхода.

На малых предприятиях, где ограничено количество сотрудников, эффективное распределение обязанностей становится особенно актуальным вопросом. Неправильное распределение обязанностей может привести к серьезным последствиям, затрагивающим как отдельных сотрудников, так и предпринимательскую деятельность предприятия в целом [4].

Одной из наиболее распространенных проблем является перегрузка обязанностей определенных сотрудников, что может вызвать снижение мотивации у работников. Сотрудники, испытывающие постоянное давление и чрезмерную ответственность, могут потерять интерес к своей работе и чувство удовлетворения от нее. Это, в свою очередь, может привести к снижению общей производительности предприятия, так как утомленные и недооцененные сотрудники склонны к снижению эффективности в выполнении своих обязанностей. В противоположном случае другие рабочие в это время испытывают недостаток задач. Это явление может

возникнуть из-за нечеткого понимания ролей и обязанностей, а также из-за недостаточного управления процессами делегирования задач [1].

Неравномерное распределение задач также вносит дисбаланс в командную динамику. Когда одни члены команды перегружены работой, а другие ощущают свободу от ответственности, это может привести к недопониманию и конфликтам внутри коллектива. Недостаточная координация между сотрудниками, занимающимися различными аспектами деятельности предприятия, может привести к ошибкам, упущенным возможностям и снижению общей конкурентоспособности предприятия на рынке.

Определение четких ролей представляет собой фундаментальный аспект эффективного управления на малых предприятиях. Эта задача становится особенно важной в контексте ограниченных ресурсов и небольших коллективов, где каждый член команды играет ключевую роль в общем успехе предпринимательских структур [5].

Неразбериха в обязанностях может привести к ряду негативных последствий. В частности, дублирование работы становится серьезной проблемой, когда сотрудники не ясно понимают, кто отвечает за выполнение конкретных задач. Это не только приводит к неэффективному использованию ресурсов, но также замедляет выполнение задач и создает дополнительные издержки.

Упущение важных задач является еще одним следствием неразберихи в обязанностях. Когда роли и ответственности не определены четко, существует риск того, что определенные задачи будут игнорироваться или выполнены некачественно. Это может оказать отрицательное воздействие на качество продукции или услуг, что, в свою очередь, может повлиять на репутацию предприятия.

Недопонимание внутренних процессов также возможно в условиях отсутствия ясного определения ролей. Когда сотрудники не знают, за что они ответственны, как их задачи взаимосвязаны с общей целью предприятия, это может создать путаницу и замедлить работу. Эффективное функционирование предприятия требует, чтобы каждый член команды понимал свою роль в контексте общей стратегии и целей [2].

Четко определенные роли играют важную роль в мотивации сотрудников. Когда каждый член команды знает, что от него ожидается, и видит свой вклад в общий успех, это стимулирует более высокую производительность и чувство принадлежности. Ясное определение ролей помогает создать эффективную командную динамику, способствуя достижению общих целей предприятия.

Эффективная коммуникация представляет собой неотъемлемый ключевой элемент при процессе распределения обязанностей на малых предприятиях. Когда количество сотрудников ограничено, и каждый играет важную роль в достижении общих целей, правильное взаимодействие и понимание становятся критически важными аспектами успешного управления [3].

Недостаточная коммуникация может привести к серьезным недопониманиям между членами команды. Если роли и обязанности не объяснены четко, сотрудники могут иметь разные представления о том, что от них

требуется. Это может привести к выполнению задач не в соответствии с ожиданиями, создавая риск для общей эффективности. Кроме того, недостаточная коммуникация может стать источником конфликтов между сотрудниками. Неопределенность в ролях и задачах может вызвать недовольство, недопонимание и, в конечном итоге, конфликты в коллективе. Разъяснение ожиданий и ясное общение помогают предотвратить подобные непонимания и создать более благоприятную рабочую атмосферу.

Координация между различными членами команды является еще одним важным аспектом успешного распределения обязанностей. Когда каждый сотрудник знает, как его работа взаимосвязана с работой других, это способствует более эффективному использованию ресурсов и предотвращает дублирование усилий. Хорошо скоординированный коллектив способен быстро реагировать на изменения и эффективно решать проблемы, улучшая общую производительность.

Система открытой и эффективной коммуникации также способствует выявлению потребностей и идей сотрудников, что может привести к инновациям и улучшению процессов. В результате этого предприятие становится более гибким и способным адаптироваться к изменяющимся условиям рынка.

Таким образом, эффективная коммуникация и координация являются неотъемлемыми компонентами успешного распределения обязанностей на малых предприятиях, способствуя устойчивости и эффективности в работе организации.

Список литературы

1. Амирханова Л.Р. Подходы к оптимизации численности персонала как условие социально ответственного управления предприятием / Л.Р. Амирханова, Е.Ю. Бикметов // Управление экономикой: методы, модели, технологии: материалы XIX Международной научной конференции (Уфа-Павловка, 9–10 октября 2019 года) / отв. ред. Л.А. Исмагилова. – Уфа-Павловка: Уфимский государственный авиационный технический университет, 2019. – С. 222–225. – EDN DQQNJF.
2. Амосова А.И. Особенности менеджмента в организациях малого бизнеса / А.И. Амосова // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2023. – №2 (25) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-menedzhmenta-v-organizatsiyah-malogo-biznesa>.
3. Козловская А.И. Управление бизнес-процессами предприятия через призму коммуникаций / А.И. Козловская // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – 2019. – №6 (25). – С. 101–106. – EDN WJEWLX.
4. Софронова Е.Е. Управление персоналом малого предприятия: проблемы и перспективы / Е.Е. Софронова // Устойчивость экосистем в условиях цифровой нестабильности: сборник трудов международной научно-практической конференции (Симферополь, 30 мая 2022 года). – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2022. – С. 586–588. – EDN ECNMZT.
5. Ярошко С.М. Практическое применение организационных структур управления в реальных условиях хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса / С.М. Ярошко // Скиф. – 2022. – №1 (65) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/prakticheskoe-primeneniye-organizatsionnyh-struktur-upravleniya-v-realnyh-usloviyah-hozyaystvuyuschih-subektah-malogo-i-srednego> (дата обращения: 26.11.2023).

Мишулина Ольга Владимировна
д-р экон. наук, профессор, профессор
Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-109209

ОЦЕНКА ВЛАСТИ, ВЛИЯНИЯ И ЛИДЕРСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация: факторы власти, влияния и лидерства, механизм их проявления через персонал являются необходимыми элементами в функционировании предприятий, а также экономики и общества в целом. Все это вызывает необходимость проведение их диагностической оценки. В исследовании показаны результаты анализа власти, влияния и лидерства на малом предприятии. Для проведения диагностики применялись группы методов (интроспекция, личностные опросники, социометрия, групповые экспертные методы) с проверкой их на валидность. В итоге проведенного исследования обобщена информация о «критических точках», которые препятствуют повышению эффективности реализации власти, влияния и развития лидерства на предприятии.

Ключевые слова: предприятие, управление, власть, лидерство, психология лидерства.

Об эффективности и результативности менеджмента на предприятии судят по тому, как руководители побуждают и мотивируют к работе других, воздействуя на них определенным образом или влияя на них. Реакция персонала предприятия на власть определяется пониманием со стороны руководителей содержания власти, знанием, как и когда ею пользоваться, а также способностью предвидеть ее последствия [1, с. 119]. Для осуществления функций планирования, организации, мотивации и контроля на предприятии необходимы грамотная власть и соучастие. Параллельно с властью в любом коллективе существует лидерство.

Лидерство становится всё более желаемой социальной и личностной характеристикой, оно будет развиваться в связи с тем, что растёт потребность в успешных людях. Формирование и проявление лидерских качеств не только у руководителей, но и сотрудников будет способствовать появлению грамотных, компетентных специалистов, развитию инноваций, повышению конкурентоспособности и эффективности бизнеса [2, с. 188].

Целью исследования является диагностика власти, влияния и лидерства на малом предприятии, которое оказывает аудиторские услуги. Объектом исследования выступают формы власти, влияния и лидерство в управлении малым предприятием. Предмет исследования – проблемы проявления власти, влияния и лидерства в управлении предприятием.

Типологии методов определения власти, влияния и лидерства достаточно многообразны [3, с. 59]. Основная цель – выявить характер власти и влияния, различия в уровне развития лидерского потенциала у руководителей, а также специалистов аудиторской компании. В диагностике

руководителей приняли участие директор и зам. директора предприятия. В диагностике специалисты приняли участие 3 человека в возрасте 27–30 лет, в том числе 2 мужчин (66,7%) и 1 чел. – женщина (33,3%). Важно заметить, что участие в исследовании было анонимным (в этом случае указывались только пол и возраст испытуемого); после обработки данных результаты были доведены до сведения каждого участника диагностики; все методики проводились в один день, что позволяло исключить влияние временных ситуационных факторов.

Диагностика руководителей на использование властных полномочий в их работе посредством тестирования показала, что у них преобладает «хорошая власть» (предоставляет человеку возможность достичь своих целей, самоутвердиться, заявить о себе достаточному кругу людей), на долю ее приходится от 43,7% (зам. директора) до 46,8% (директор) от общего счета. Проявляется средняя степень зависимости от власти («злая» власть), когда человек уже не может жить без власти, без господства над другими людьми). Ниже средней степени проявления зависимость от подчиненных («плохая» власть). Она ставит человека в зависимость от других людей, его подчиненных, что делает его враждебным по отношению к ним и вечно обеспокоенным за их действия) – 17,7%-21,1% (рисунок 1).

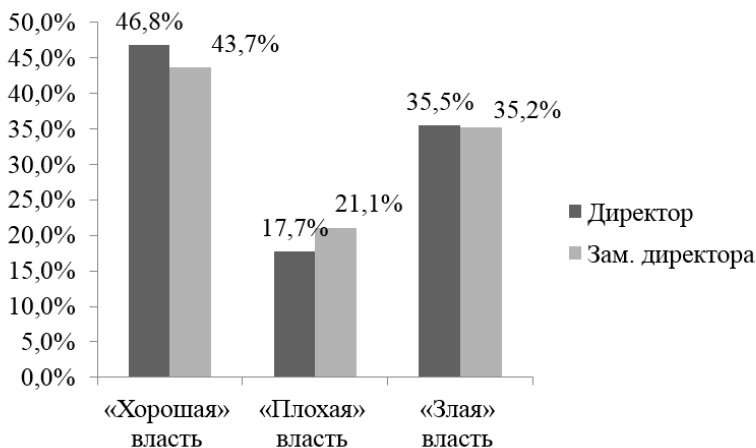


Рис. 1. Соотношение проявления характера власти руководителей

Также проведена оценка (тест) источников власти у руководителей аудиторской компании, т.е. причины, по которым им подчиняются работники. У руководителей аудиторской компании власть в большей степени основана на информированности (13–15 баллов), она базируется на уважении к ним как к эксперту (12 баллов) и на хорошем отношении людей к ним (10–12 баллов). Также власть руководителей предприятия – формальное олицетворение их личного авторитета (11–13 баллов), власть осуществляется посредством системы поощрений (9–12 баллов) и наказаний подчиненных (6–10 баллов).

Основа руководства на предприятии – умение влиять на подчиненных, окружающих, умение повести людей за собой через убеждение и участие. Для выявления данной черты характера у руководителей аудиторской компании им был предложен тест. Результат тестирования показал, что директор и зам. директора набрали менее 35 баллов, т.е. они часто бывают, правы, убедить окружающих им удастся не всегда.

Оценка способности руководителей аудиторской компании быть лидером выявила их персональные психологические качества, способствующие претендовать на роль реального лидера (рисунок 2).



Рис. 2. Результаты теста на склонность к лидерству, баллы

Результаты проведенного анализа выявили среднюю степень (от 26 до 35 баллов) склонности к лидерству у директора и высокую степень выраженности качеств лидерства (от 36 до 40 баллов) у заместителя директора предприятия. Таким образом, персональные психологические качества руководителей аудиторской компании способствуют тому, чтобы они претендовали на роль реального лидера.

Тест «Вы – харизматичный лидер?» показал, что руководители аудиторской компании не обладают задатками харизматического лидерства, они представляют более традиционные виды деятельности менеджера или то, что называется транзакционным руководством. Тест «Эмоциональный интеллект» (по Р. Дафту) выявил не только общий уровень эмоционального интеллекта руководителей компании, но и его составляющие: самосознание, владение собой, социальное сознание, менеджмент взаимоотношений (таблица 1).

Таблица 1

Результаты тестирования на определение уровня эмоционального интеллекта и его компонентов у руководителей

Показатели	Директор	Зам. директора
Общий уровень эмоционального интеллекта	50	56
Самосознание	12	15
Владение собой	8	10
Социальное сознание	10	14
Менеджмент взаимоотношений	9	13

Руководители предприятия набрали более 50 баллов по результатам теста и попали в градацию 50–80 баллов, что говорит о наличии прочного фундамента для развития эмоционального интеллекта и задатков лидера [4, с.71]. У директора предприятия такие компоненты эмоционального интеллекта как владение собой (8 баллов) и менеджмент взаимоотношений (9 баллов) находятся на низком уровне. Зам. директора имеет средний уровень развития всех компонентов эмоционального интеллекта.

Произведено измерение отдельных качеств трудового потенциала и эмоционального интеллекта у руководителей аудиторской компании, которые позволяют составить портрет лидера. Тест на проверку физического здоровья показал, что директору стоило бы больше заниматься физическими упражнениями, а зам. директора в достаточной степени активен и придерживается разумного подхода к вопросам сохранения физической формы. Тест на определение типа личности показал, что у директора предприятия интуиция преобладает над ощущениями, а мышление над чувствами (рисунок 3).

Директор		Зам. директора	
Сенсорный (реалистичный) 2 балла	Интуитивный 3 балла	Сенсорный (реалистичный) 3 балла	Интуитивный 2 балла
Мыслительный 3 балла	Чувствующий 2 балла	Мыслительный 3 балла	Чувствующий 2 балла

Рис. 3. Определение типа личности руководителей (на основе типологии И. Майерс – К. Бриггс)

У зам. директора преобладает ощущение над интуицией и мышления над чувствами. Уровень самооценки и стрессоустойчивости у руководителей аудиторской компании средний. Диагностики уровня развития эмпатичных тенденций (по А. Меграбяну) свидетельствуют о низкой реализации возможностей у руководителей достигать успеха в деятельности «человек-человек» (таблица 2).

Таблица 2

Значение уровней развития эмпатии у руководителей аудиторской компании

Значение результата К и уровень развития эмпатии	Директор	Зам. директора
Субъективный показатель уровня развития эмпатии (К ₁)	21	32
Классификация уровня развития эмпатии	Средний уровень с тенденцией к низкому	Средний уровень
Объективный показатель уровня развития эмпатии (К ₂)	16	30
Классификация уровня развития эмпатии	Низкий уровень	Средний уровень

Исследование коммуникативных и организаторских склонностей (КОС) у руководителей аудиторской компании проводилось одновременно – группой, потенциал их склонностей не отличается высокой

устойчивостью. Креативный потенциал личности руководителей не проявляется, а основными методами управления выступают авторитарный (63% – директор) и демократический (76% – зам. директора).

Для определения стиля лидерства был проведен анализ параметров с использованием решетки Блейка – Моутона [5, с. 48]. Директор аудиторской компании использует стиль руководства авторитет – подчинение. Он очень заботится об эффективности выполняемой работы, но обращает мало внимания на моральный настрой подчиненных. Заместитель директора использует стиль производственно-социальное управление, при котором он достигает приемлемого качества выполнения заданий, находя баланс эффективности и хорошего морального настроения. Эта позиция характеризует его как заботящегося руководителя о коллективе.

Удовлетворенность содержанием и характером работы занимает центральное место при оценке лидерского потенциала руководителей. Анкетирование персонала показало, что психологический климат, внимание к карьере, мотивация и общение имеют низкий уровень оценки.

Проведен качественный анализ эффективности руководства в аудиторской компании, который свидетельствует об удовлетворительном уровне эффективности управленческого потенциала. Количественная оценка эффективности управленческого потенциала в аудиторской компании основывается на сопоставлении затрат на менеджмент с полученными результатами (таблица 3).

Таблица 3

Оценка эффективности уровня управленческого потенциала
в аудиторской компании

Показатели	2019 г.	2022 г.
Денежная выручка от реализации услуг, млн. тенге	85,9	97,1
Стоимость основных средств, млн. тенге	1,7	1,9
Прибыль от реализации услуг, млн тенге	23,8	24,2
Среднесписочная численность рабочих, чел	5	5
Среднесписочная численность руководителей и специалистов	2	2
Приходится на 1 работника управления, тыс. тенге:		
стоимости реализованных услуг	42950	48550
прибыли	11900	12100
стоимости основных средств	850	950
численности специалистов, чел	1,5	1,5
Коэффициент эффективности управления	16,2	16,3

Рассчитанные показатели за анализируемый период свидетельствуют о повышении уровня эффективности управленческого потенциала в аудиторской компании: стоимость реализованных услуг в расчете на 1 работника управления увеличилась на 13,0%, величина прибыли на 1 управленца – на 1,7%, а коэффициент эффективности управления увеличился на 0,1 пункта.

Комплексная оценка эффективности управления ($K_{эв}$) в аудиторской компании, выраженная через интегральный показатель за 2022 г. составила 106,6%, т.е. эффективность управленческого потенциала повысилась на 6,6% по сравнению с 2019 г.

Проведенный анализ формирования и сложившегося уровня реализации власти, влияния, а также развития лидерского потенциала руководителей в аудиторской компании позволил выявить их сильные и слабые стороны.

Представленные положительные и отрицательные характеристики власти и влияния на предприятии свидетельствуют об отсутствии баланса власти, зависимости руководителей от подчиненных, слабом влиянии на исполнителей путем убеждения и участия (привлечения), использовании в управлении персоналом традиционных форм власти и влияния без учета изменений факторов внутренней и внешней среды предприятия.

Выделенные слабые стороны лидерского потенциала руководителей аудиторской компании отражают проблемы его развития. Во-первых, проведенный анализ показал, что лидер коллектива и лидер организации – это не одно лицо. Во-вторых, проблемы, связанные с развитием лидерского потенциала носят не только личностный, но и организационно-управленческий характер: стили и методы руководства и управления, отсутствие программы развития лидерского потенциала, низкий уровень организационной культуры и командной работы на предприятии, техники и технологии управления персоналом, не достаточный уровень эффективности управленческого потенциала.

На заключительном этапе диагностического анализа проблем реализации власти, влияния и лидерства в аудиторской компании обобщим информацию о «критических точках», которые свидетельствуют о препятствиях в повышении эффективности их использования. Это связано с проблемами целостности личности и организационно-управленческого характера.

Список литературы

1. Селезнева Е.В. Лидерство: учебник и практикум для вузов / Е.В. Селезнева. – М.: Юрайт, 2023. – 429 с.
2. Савинова С.Ю. Лидерство в бизнесе: учебник и практикум для вузов / С.Ю. Савинова, Е.Н. Васильева. – М.: Юрайт, 2023. – 280 с.
3. Колесникова И.А. Оценка лидерского потенциала руководителя организации / И.А. Колесникова, И.Н. Лицинталь // Актуальные проблемы гуманитарных и социально-экономических наук. – 2020. – №2. – С. 59–62. EDN GSQQOU
4. Спивак В.А. Лидерство. Практикум: учебное пособие для вузов / В.А. Спивак. – М.: Юрайт, 2023. – 361 с.
5. Карпова Е.А. Лидерский потенциал: представления и восприятие реальности / Е.А. Карпова // Вестник факультета управления СПбГЭУ. – 2019. – №6. – С. 48–60. – EDN CFPMJH

Мишулина Ольга Владимировна
д-р экон. наук, профессор, профессор
Горелова Наталья Сергеевна
канд. экон. наук, доцент

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-109263

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ЗЕРНА

***Аннотация:** для предприятий АПК, а также экономики и общества в целом зерно является стратегическим продуктом, экспортным товаром, сырьем для промышленности. Все это вызывает необходимость проведение исследований, направленных на повышение эффективности производства зерна. В статье показаны результаты анализа и оценки влияния внутренних и внешних факторов на эффективность зернового производства в крестьянском хозяйстве. Для проведения диагностики использованы применяемые в экономической науке методы и приемы: монографический, экономико-статистический, анализ профиля среды, SNW-анализ. В итоге проведенного исследования обобщена информация о наиболее важных факторах, которые способствуют повышению эффективности производства зерна в крестьянском хозяйстве.*

***Ключевые слова:** крестьянское хозяйство, себестоимость, прибыль, рентабельность, безубыточность, порог рентабельности.*

На эффективность производства зерна в крестьянском хозяйстве оказывает влияние его внутренняя и внешняя среда. Для изучения влияния внешней среды она была разграничена на среду косвенного и прямого воздействия [1, с. 67; 2, с. 88]. Первым шагом в осуществлении анализа факторов косвенного влияния внешней среды на эффективность зернового производства крестьянского хозяйства явился сбор информации о природных, экономических, политических, социальных и технологических тенденциях в изменениях среды. Для крестьянского хозяйства природные факторы имеют большое значение, именно под их прямым влиянием происходит формирование урожайности мягкой пшеницы. В целом почвенно-климатические условия в зоне нахождения анализируемого крестьянского хозяйства благоприятны для возделывания зерновых культур, а именно пшеницы мягких сортов.

Для анализа влияния макросреды на эффективность зернового производства использован метод составления ее профиля, с помощью которого оценена относительная значимость для деятельности крестьянского хозяйства отдельных факторов макросреды на основе экспертных оценок [3, с. 3]: важности для аграрной сферы деятельности, силы влияния на крестьянское хозяйство и направленности этого влияния. Анализ профиля макросреды крестьянского хозяйства показал, что количество негативно влияющих факторов на эффективность зернового производства

исследуемой внешней среды преобладает над количеством положительно влияющих.

Интегральная оценка свидетельствует о том, что относительно наибольшие проблемы для прибыльной деятельности в зерновом производстве крестьянского хозяйства создают экономические и социальные факторы, меньшего внимания заслуживают политические и технологические факторы. Эти тенденции следует считать стратегическими факторами, оказывающими влияние на формирование уровня эффективности производства зерна и подразделять их на потенциальные возможности и потенциальные угрозы. Они должны быть включены в разработку мероприятий по повышению эффективности производства зерна в крестьянском хозяйстве.

Проведен анализ факторов прямого воздействия на эффективность зернового производства крестьянского хозяйства. К слабому признаку конкурентной позиции в зерновом производстве крестьянского хозяйства можно отнести возможность изменения предпочтений приобретения зерновой продукции со стороны потребителей в результате поступления более выгодных ценовых предложений. Сильными сторонами конкурентной позиции хозяйственной деятельности товаропроизводителя являются: качественная зерновая продукция, наличие рыночной ниши. Обобщенный анализ внешних факторов, влияющих на эффективность производства зерна, в крестьянском хозяйстве показал, что по реакции оно относится к среднему уровню в аграрной отрасли, поскольку общее весовое значение факторов ее внешней среды составляет 2,70.

Выявлены внутренние стратегические факторы эффективности производства зерновой продукции в крестьянском хозяйстве, то есть критические сильные и слабые ее стороны [4, с.1429]. Потенциал основных функциональных зон, оказывающих влияние на эффективность зернового производства в крестьянском хозяйстве, был оценен по семибалльной шкале, это позволило выявить слабые стороны в процессе формирования ее уровня (таблица 1).

Таблица 1

SNW-анализ функциональных зон внутренней среды КХ, оказывающей влияние на эффективность производства зерна

Аспекты обследования	W			N	S		
	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
Управление персоналом							
Социальная ответственность				+			
Мотивация				+			
Кадровая политика				+			
Маркетинг							
Качество пшеницы мягкой					+		
Рыночная доля				+			
Каналы продвижения продукции					+		
Производство							
Технология производства зерна				+			
Тенденции производительности				+			
Величина издержек			+				
Финансы							

Проблемы и перспективы развития малого бизнеса

Тенденции изменения финансового состояния				+			
Вероятность рисков			+				
Финансовые результаты					+		
Менеджмент							
Эффективность менеджмента				+			
Организационная структура				+			
Стиль принятия управленческих решений			+				

Анализ внутренней среды крестьянского хозяйства свидетельствует о том, что наибольшее количество сильных сторон наблюдается в такой функциональной области деятельности как маркетинг (качество продукции и каналы ее продвижения). Слабыми сторонами деятельности аграрного предприятия является управление производством и менеджмент. Общее весовое значение коэффициента по внутренним факторам, оказывающим влияние на формирование уровня эффективности производства зерна равно 2,90. Эта величина означает, что по уровню реализации внутренних факторов крестьянское хозяйство занимает ближе к среднему положение по сравнению с сильными и слабыми сторонами хозяйственной деятельности других конкурентов в отрасли зернового производства.

Урожайности зерна, величина материально-денежных затрат на возделывание 1 га посева и уровень рыночных цен оказали влияние на сложившийся уровень его экономической эффективности в крестьянском хозяйстве, данные о котором приведены в таблице 2.

Таблица 2

Экономическая эффективность производства зерна в крестьянском хозяйстве

Показатели	2019–2020 гг.	2021–2022 гг.	Коэффициент изменения
Полная себестоимость 1 ц, тенге	3081	4311	1,40
Реализационная цена 1 ц, тенге	5342	8398	1,57
Прибыль на 1 ц, тенге	2261	4087	1,81
Уровень рентабельности производства, %	73,4	94,8	+21,4 п.п.

Производство мягкой пшеницы является рентабельным, поскольку уровень реализационной цены за 1 ц зерна превышает величину полной себестоимости единицы продукции, прибыль в расчете на 1 ц зерна увеличилась в 1,81 раза. Величина прибыли в зерновом производстве обусловлена влиянием объема реализуемой продукции, уровнем себестоимости зерна и средними реализационными ценами [5, с.105]. В таблице 3 приведен расчет изменения величины прибыли в 2019–2020 гг. по сравнению с 2021–2022 гг. за счет изменений объема реализации зерна, его себестоимости и цены реализации методом абсолютных разниц для детерминированной смешанной модели.

Таблица 3

Зависимость размера прибыли в зерновом производстве от себестоимости и цены реализации 1 ц

Показатели	2019–2020 гг.	2021–2022 гг.	Изменение, +,-
Объем реализованной продукции, ц	10843	11613	+770
Реализационная цена 1 ц зерна, тенге	5342	8398	+3056
Полная себестоимость 1 ц зерна, тенге	3081	4311	+1230
Прибыль от реализации, тыс. тенге	24516	47462	+22946
Влияние факторов на изменение прибыли от продажи продукции, тыс. тенге			
Объема реализации зерна (+770×(5342–3081))			+1741
Цены единицы продукции (11613×3056)			+35489
Себестоимости единицы продукции (11613×(-1230))			-14284
Баланс отклонений (+1741+35489–14284)			+22946

Из расчета видно, что прибыль увеличилась на 22946 тыс. тенге. Это обусловлено ростом цен реализации на 135489 тыс. тенге. За счет роста объема реализации зерна сумма прибыли в зерновом производстве увеличилась на 1741 тыс. тенге. Рост себестоимости единицы продукции привел к снижению величины прибыли на 14284 тыс. тенге. Если бы в 2021–2022 гг. себестоимость 1 ц зерна осталась на уровне 2019–2020 гг. при неизменном его объеме реализации, то прибыль в зерновом производстве составила 61746 тыс. тенге.

Материально-денежные затраты на возделывание 1 га посева пшеницы и ее урожайность формируют себестоимость единицы аграрной продукции (таблица 4).

Таблица 4

Влияние факторов на себестоимость 1 ц зерна

Показатели	2019–2020 гг.	2021–2022 гг.	Изменение, +,-
Материально-денежные затраты на 1 га, тенге	45907	65527	+19620
Урожайность с 1 га, ц	14,9	15,2	+0,3
Себестоимость 1 ц зерна, тенге	3081	4311	+1230
Влияние факторов на изменение себестоимости производства 1 ц зерна, тенге			
Условная себестоимость 1 ц (65527/14,9)			4398
Материально-денежных затрат на 1 га (4398–3081)			+1317
Урожайности культуры (4311–4398)			-87
Баланс отклонений			+1230

Полная себестоимость 1 ц зерна в 2021–2022 гг. по сравнению с 2019–2020 гг. увеличилась на 1230 тенге, в том числе на 93,8% обусловлено ростом материально-денежных затрат на 1 га посева, а 6,2% изменения резуль- тативного показателя произошло по причине повышения урожайности пшеницы на 0,3 ц/га. Это свидетельствует о том, что аграрный

производитель не в полной мере использует факторы интенсивного развития зернового производства.

Изменения уровня рентабельности производства зерна под влиянием изменения посевной площади, урожайности сельскохозяйственной культуры и реализационной цены представлены ниже.

Влияние изменения площади:

$$P_n = \left(\frac{5342 \times 1,04}{3081} - 1 \right) \times 100\% = 80,3\%$$

Влияние изменения урожайности:

$$P_y = \left(\frac{5342 \times 1,02}{3081} - 1 \right) \times 100\% = 76,8\%$$

Влияние обоих факторов одновременно:

$$P_{ny} = \left(\frac{5342 \times 1,04 \times 1,02}{3081} - 1 \right) \times 100\% = 83,9\%$$

Влияние изменения реализационной цены:

$$P_c = \left(\frac{5342 \times 1,57}{3081} - 1 \right) \times 100\% = 172,2\%$$

Проведенный анализ показал, что:

– за счет изменения посевных площадей уровень рентабельности зерна в 2021–2022 гг. по сравнению с 2019–2020 гг. увеличился на 6,0 пунктов (рентабельность зерновых в 2019–2020 гг. составила 74,3%);

– за счет изменения урожайности уровень рентабельности зерна в 2021–2022 гг. по сравнению с 2019–2020 гг. возрос на 0,5 пункта;

– за счет одновременного влияния обоих факторов уровень рентабельности зерна увеличился на 9,6 пункта;

– уровень рентабельности производства зерна в 2021–2022 гг. по сравнению с 2019–2020 гг. в результате изменения реализационной цены повысился на 97,9 пункта.

Влияние указанных факторов на уровень рентабельности зернового производства убедительно подтверждает необходимость развития этой отрасли посредством увеличения урожайности.

В современных экономических условиях актуальным инструментом управления эффективность производства зерна выступает анализ безубыточности, одним из условий которого является ограничение себестоимости лишь переменными издержками. Это позволяет не только упростить формирование затрат, но также и планирование производственной программы крестьянского хозяйства [6, с. 211].

Формирование прибыли при взаимосвязи «затраты–объем–прибыль» в крестьянском хозяйстве ведется в следующей последовательности (таблица 4).

Формирование прибыли на основе анализа
безубыточности производства зерна

Показатели	2019–2020 гг.	2021–2022 гг.
Денежная выручка от реализации продукции, тыс. тенге	57923	97526
Переменные затраты на производство и реализацию продукции, тыс. тенге	25254	38875
Маржинальный доход, тыс. тенге	32669	58651
Постоянные затраты, тыс. тенге	8153	11189
Операционная прибыль, тыс. тенге	24516	47462

Крестьянское хозяйство за рассматриваемый период получает промежуточную прибыль – маржинальный доход в размере от 32669 тыс. тенге до 58651 тыс. тенге, а переменные затраты составляют 43,6% – 40,0% в выручке предприятия. Маржинального дохода достаточно для покрытия постоянных затрат и формирования прибыли. Доля маржинального дохода крестьянского хозяйства в выручке от реализации зерна составила от 56,4% до 60,1%.

Проведем анализ показателей, характеризующих безубыточность производства продукции в крестьянском хозяйстве по данным таблицы 5.

Таблица 5

Показатели безубыточности производства продукции в КХ

Показатели	2019–2020 гг.	2021–2022 гг.
Объем реализации зерна, ц	10843	11613
Денежная выручка от реализации зерна, тыс. тенге	57923	97526
Постоянные затраты, тыс. тенге	8153	11189
Маржинальный доход, тыс. тенге	32669	58651
Операционная прибыль, тыс. тенге	24516	47462
Реализационная цена 1 ц, тенге	5342	8398
Переменные затраты на 1 ц зерна, тенге	2329	3347
Маржинальный доход на 1 ц зерна, тенге	3013	5051
Коэффициент маржинального дохода	0,564	0,601
Точка безубыточности:		
ц	2706	2215
тыс. тенге	14455	18603
Маржа безопасности:		
ц	8137	9398
тыс. тенге	43468	78923
%	75,0	80,9
Сила операционного рычага	1,33	1,24

Высокая доля маржинального дохода в денежной выручке (0,564–0,601) свидетельствует о большой амплитуде колебаний прибыли (от 24516 тыс. тенге до 47462 тыс. тенге) в результате динамики дохода от реализации зерна, связанной с хозяйственной деятельностью аграрного

товаропроизводителя. Надлежит отметить, что в 2021–2022 гг. крестьянскому хозяйству следовало реализовать зерна как минимум на сумму 18603 тыс. тенге, для того чтобы не получить отрицательный финансовый результат. Периодом ранее (2019–2020 гг.) критическое значение выручки составляло 14455 тыс. тенге, что на 22,3% меньше 2021–2022 гг.

В натуральном выражении в отчетном периоде (2021–2022 гг.) хозяйству необходимо было реализовать 2215 ц зерна, что на 18,1% меньше, чем в 2019–2020 гг. Таким образом, безубыточный объем реализации идет на уменьшение. Вследствие этого запас финансовой прочности возрастает с 75,0% до 80,9%. За отчетный период крестьянское хозяйство могло бы на 80,9% уменьшить реализацию, чтобы оказаться в точке нулевой прибыли, то есть в точке безубыточности. Это положительный факт, говорящий о повышении эффективности производства и продаж мягкой пшеницы.

Негативное увеличение порога рентабельности (точка безубыточности в денежном выражении) за период 2021–2022 гг. в крестьянском хозяйстве происходит за счет увеличения постоянных и переменных затрат. Темп прироста затрат в отчетном периоде по сравнению с предыдущим составил 40,0%. На формирование прибыли и безубыточность в зерновом производстве оказывают влияние текущие затраты, что проявляется в эффекте производственного или операционного рычага. В 2021–2022 гг. операционный рычаг составил 1,24. Это означает, что фактически любой прирост объемов реализации зерна по отношению к объему, равному 11613 ц, приводит более чем к 1,24 приросту прибыли в зерновом производстве. Насколько близко к своей точке безубыточности действует хозяйство, настолько и высока чувствительность его прибыли к изменению объемов реализации зерна.

Изучить динамику точки безубыточности недостаточно. Необходимо знать, в какой степени на нее влияет изменение факторов, от которых она зависит. Для этого проведем факторный анализ точки безубыточности продаж мягкой пшеницы в крестьянском хозяйстве (таблица 6).

Таблица 6

Влияние факторов на критический объем продаж пшеницы в КХ

Показатели	Расчет	Изменение, +,-
Общее отклонение точки безубыточности в 2020–2021 гг. по сравнению с 2018–2019 гг.	2215–2706	-491
в том числе за счет:		
постоянных затрат	(11189/3013)-2706	+1008
реализационной цены 1 ц	[11189/(8398–2329)] - (11189/3013)	-1870
переменных затрат на 1 ц	2215-[11189/(8398–2329)]	+371

Повышение цен на мягкую пшеницу привело к уменьшению критического объема продаж данной культуры на 1870 ц, который позволил получить необходимую сумму выручки для компенсации постоянных издержек. Увеличение критического объема продаж зерна произошло в результате роста совокупных постоянных и удельных переменных затрат. За счет данной динамики совокупных постоянных затрат и удельных

переменных затрат на производство и реализацию мягкой пшеницы, точка безубыточности отреагировала соответственно увеличением на 1008 ц и 371 ц. Совокупное влияние факторов снизило точку безубыточности на 491 ц в результате чего возросла зона безопасности на 5,9 п.п.

Проведенный экономический анализ позволил не просто выявить важные факторы внутренней и внешней среды, а спрогнозировать дальнейшее развитие и степень их воздействия на деятельность крестьянского хозяйства, определить набор критических точек прибыльности зернового производства (таблица 7).

Таблица 7

**«Критические точки» повышения эффективности
производства зерна в КХ**

Внутренняя среда	Внешняя среда
Рост совокупных постоянных и удельных переменных затрат на производство и реализацию зерновой продукции	Рост общего уровня цен в экономике на потребляемые производственные ресурсы в сельском хозяйстве
Низкая интенсивность и эффективность использования производственных ресурсов	Территория хозяйства находится в зоне рискованного земледелия, недостаток водных ресурсов
Использование традиционных подходов в управлении и планировании хозяйственной деятельности	Резкие колебания конъюнктуры на рынке аграрной продукции. Усиление внутриотраслевой конкуренции

Для устранения этих критических точек следует разработать мероприятия по совершенствованию управления эффективностью производства зерна в крестьянском хозяйстве на основе оценки влияния внутренних и внешних факторов.

Список литературы

1. Братишко Н.П. Основные подходы к определению эффективности деятельности организации / Н.П. Братишко, Е.Н. Мельникова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=44207487>
2. Гурьянова Н.М. Повышение эффективности производства зерна в организации / Н.М. Гурьянова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=49796944>
3. Коровина К.Г. Совершенствование методики анализа экономической эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций / К.Г. Коровина, В.Е. Поляков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37624057>
4. Мишулина О.В. Анализ влияния факторов внутренней среды на эффективность управления крестьянским хозяйством / О.В. Мишулина, Н.С. Горелова, Н.А. Баранова // Экономика и предпринимательство. – 2022. – №6. – С.1429–1433. – DOI 10.34925/EIP.2022.143.6.268. – EDN NYFOSE
5. Юсипова А.Б. Экономическая оценка рентабельности сельскохозяйственного производства / А.Б. Юсипова, Я.Е. Давыдова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.elibrary.ru/query_results.asp
6. Мишулина О.В. Управленческий учет как информационная поддержка предпринимательских решений / О.В. Мишулина // Актуальные проблемы менеджмента, экономики и экономической безопасности: сборник материалов III Междунар. научн. конф. (Костанай, 1–5 ноября 2021 г.). – Чебоксары: Среда, 2021. – С. 211–216. EDN PCEVMB

Пенкина Наталья Викторовна
канд. филос. наук, доцент
Масленникова Анна Андреевна
студентка

ФГБОУ ВО «Нижевартовский государственный университет»
г. Нижневартовск, ХМАО – Югра

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА НА ОСОБО ОХРАНЯЕМЫХ ПРИРОДНЫХ ТЕРРИТОРИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ЭКОЛОГО- ПРОСВЕТИТЕЛЬСКОГО ВИЗИТ-ЦЕНТРА «ХУТОРОК» Г. НИЖНЕВАРТОВСКА)

***Аннотация:** в статье проанализированы основные перспективы развития экологического туризма на особо охраняемых природных территориях. В качестве практической реализации направлений развития туризма был изучен опыт, а также материально-техническая база эколого-просветительского центра «Хуторок» города Нижневартовска. Авторы пришли к выводу, что центральная проблема визит-центра – это расширение турпотока, в работе сформулированы предложения по качественной и количественной модернизации инфраструктуры и ассортимента услуг. Предложенные мероприятия будут способствовать решению не только социально-экономических проблем, но и сохранять уникальное природное наследие региона.*

***Ключевые слова:** экологический туризм, природный туризм, резервный туризм, экологические программы, экскурсии, экологическая тропа, экологическое образование.*

***Постановка проблемы.** С ростом интереса к экологическим вопросам и устойчивому развитию, все больше людей стремятся посетить места, где они могут научиться заботиться о природе и принять активное участие в ее сохранении. Природный потенциал России дает основания для развития экологического туризма, однако данный вид туризма до сих пор является нишевым видом, на это указывает доля турпотока – она составляет всего 2% от общего турпотока. Особое место занимают особо охраняемые природные территории регионального значения для развития экологического туризма.*

Понятие «экологический туризм» как вида туристской деятельности (оказание услуг) по организации путешествий, включает все многообразие формы природного туризма, при которых основной мотивацией туристов является наблюдение и приобщение к природе при стремлении к ее сохранению. Такой подход закреплен, в п. 3.1 ГОСТ Р 56642-15 «Туристские услуги. Экологический туризм. Общие требования» [1]. В Стратегии развития туризма в РФ до 2035 года указано на необходимость перехода к модели экологического туризма. Модель рассматривается как комплексное явление, которое должно обеспечить взаимосвязь туризма, культуры

и экологии. Кроме того организация экологического туризма должна быть осуществлена на особо охраняемых природных территориях (далее ООПТ), прежде всего национальных парков, в целях обеспечения их устойчивого развития за счет создания условий для комплементарного взаимодействия инвестиционной, туристской (в том числе научно-познавательной и рекреационной) и социальной деятельности с учетом ландшафтной, природоохранной специфики и антропогенной нагрузки на территорию [4].

Таким образом, на законодательном уровне допускается осуществление экологического туризма на ООПТ, разновидность которого зависит от установленного режима ООПТ. В частности, в государственных природных заповедниках природная полностью запрещается экономическая деятельность, но на специально выделенных участках частичного хозяйственного использования государственных природных заповедников разрешено осуществлять одну из разновидностей экологического туризма на ООПТ – «познавательный туризм». Познавательный туризм как разновидность экологического туризма на ООПТ – это деятельность по сохранению природного и культурного наследия с целью ознакомления с природными и тесно связанными с природными культурными достопримечательностями. Существует также понятие «регулируемый туризм» для особо охраняемых природных территорий (ст. 13 Закона об ООПТ), под которым понимается туризм, разрешение, на осуществление которого дает администрация национального парка, причем такое разрешение должно учитывать необходимость сохранения природных систем и снижения неблагоприятной антропогенной нагрузки, соответственно регулировать величину потока туристов на территорию парка [3, с. 24].

Методы и источники информации. Перспективы развития экологического туризма мы будем рассматривать на примере эколого-просветительского визит-центра «Хуторок», расположенного в городе Нижневартовске, он является филиалом природного парка «Сибирские Увалы». Сам природный парк закрыт для посещения туристов, в связи с чем «Хуторок» является своеобразным ключевым пунктом развития туризма, он имеет удобное расположение – находится в черте города и имеет легкую транспортную доступность. При проведении исследования использовался системный метод, опрос, наблюдение, а также метод экспертных оценок.

Результаты. Визит-центр предлагает разнообразные программы и активности, которые привлекают любителей природы и активного отдыха, также организует специальные программы для детей, включающие игры и развлечения, направленные на развитие экологического мышления и уважения к природе.

В рамках эколого-просветительского визит-центра «Хуторок» посетители могут принять участие в природных экскурсиях, где им предоставляется возможность познакомиться с разнообразными видами растений и животных округа, историей и бытом коренных малочисленных народов севера – ханты и манси, а также изучить особенности экосистемы. Кроме того, визит-центр «Хуторок» предоставляет информацию о правилах поведения в парке, чтобы посетители могли насладиться природой, не нанося ей вреда. Визит-центр также проводит выездные программы и мастер-классы, посвященные охране окружающей среды и устойчивому

развитию. На территории Хуторка уже имеются: этнографический комплекс; музей с выставочной экспозицией «Природа нашего края» и «Культура и быт народа ханты»; гостевые дома; экологическая и туристическая тропы, туристическая программа «Поведение человека на природных ландшафтах»; экоотдых (гостевые дома, спортивный инвентарь, спортивная площадка и пляж).

На данный момент главная задача для развития Хуторка как туристского центра – это расширение турпотока. Сделать это можно как количественно, так и качественно. Количественный рост включает: расширение перечня предоставляемых услуг – организовывать туры с ночевками; привлечение новой аудитории; ввод дополнительных экскурсионных программ и мероприятий; создание новых объектов показа. Как это можно сделать: во-первых, для привлечения туристов необходимо предложить им интересные и разнообразные туры. Однако на данный момент на территории визит-центра отсутствуют туры, а также средства размещения посетителей. Для решения этой проблемы можно организовать и открыть глэмпинг на территории Хуторка, что поможет внедрить новые туры с ночевками, а также привлечь инвестиции для строительства и других средств размещения; во-вторых, недостаточная известность о визит-центре может быть еще одной из причин низкого туристского потока. Реклама и пиар – неотъемлемая часть развития туризма. Необходимо больше продвигаться среди местного населения, сотрудничать с ВУЗами и другими учебными заведениями, попасть в программы по развитию туризма в регионе и выйти на маркетплейс VisitUgra. Кроме того, визит-центр может сотрудничать с местными туроператорами и предоставлять им информацию о центре и его достопримечательностях. Такие партнерства помогут разработать специальные туристические пакеты и программы, которые будут включать в себя посещение визит-центра и других интересных мест региона; в-третьих, Хуторок предлагает множество различных развивающих и интерактивных программ. Такие мероприятия позволят посетителям не только узнать о культуре и традициях ханты и манси, но и активно взаимодействовать с ними, поэтому необходимо увеличение их количества и разнообразия: создание иммерсивных квестов по различным тематикам (культура и быт ханты и манси, выживание в лесу и т. д.), развивающих игр, интерактивных занятий, проведение праздников; в четвертых, создание новых объектов – еще один инструмент для развития Хуторка как туристского центра. Спортплощадку можно оборудовать веревочным парком, созданием навеса, где будут представлены созвездия с названиями, которые им дали народы ханты и манси, также под этим навесом можно организовать новую зону отдыха с гаками и другими удобствами.

Также необходима качественная модернизация существующих объектов показа, в частности, этнографического комплекса, этнографической и экологической тропы, их можно оснастить аудиогидом для свободного посещения. Добавить QR-коды на таблички и щиты с дополнительной информацией, интересными фактами, 3D моделями растений и животных, звуковыми эффектами (звуки животных), либо же разместить фигурки некоторых животных вдоль самой тропы – все это разнообразит

самостоятельное посещение данных объектов и поможет большему погружению в саму экскурсию.

Особо следует обратить внимание на совершенствование уже имеющихся экскурсий. Адаптация существующих экскурсионных программ под разные возрастные группы и введение дополнительных экскурсий, позволят улучшить опыт посетителей и создать привлекательный туристский продукт. Добавить акцию «Помоги природе делом» – в конце экологической тропы оборудовать место, где экскурсантам будет предлагаться посадить растение или дерево, тем самым способствовать экологическому благополучию. Это эффективный и доступный каждому способ позаботиться о природе одно из средств вовлечения посетителей в природоохранную деятельность.

Выводы. С развитием центра и расширением его программ, он может привлечь еще больше туристов и стать популярным местом для экологического туризма. Это может привести к увеличению посещаемости и доходности центра, а также к созданию новых рабочих мест и возможностей для развития туристической инфраструктуры вокруг него [2, с. 81]. В целом, развитие эколого-просветительского визит-центра «Хуторок» как туристского центра представляет большой потенциал для привлечения туристов, развития экологического образования и научных исследований, а также для поддержки устойчивого развития и охраны природы. Высокая значимость экотуризма и его перспективность должны оцениваться не только научными сотрудниками, но и российскими властями. Продуманные и грамотно реализованные концепции развития экологического туризма на ООПТ будут не только привлекать туристов и решать социально-экономические проблемы страны, но и помогать сохранять уникальное природное наследие и природные комплексы страны.

Список литературы

1. ГОСТ Р 56642-2021. Туристские услуги. Экологический туризм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/1200182520> (дата обращения 19.10.2023).
2. Пенкина Н.В. Туристский регион: теоретико-методологические подходы / Н.В. Пенкина // Культура, наука, образование: проблемы и перспективы: материалы IV Всероссийской научно-практической конференции (Нижевартовск, 12–13 февраля 2015 года). Ч. II. – Нижевартовск: Нижевартовский государственный университет, 2015. – С. 80–82. – EDN TULEWD.
3. Пенкина Н.В. Устойчивое развитие туризма в регионе: подходы к анализу проблемы / Н.В. Пенкина // Дискуссия. – 2017. – №10 (84). – С. 23–28. – EDN ZVMIWB.
4. Стратегия развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/FjJ74rYOaVA4yzPAshEulYxmWSpB4lrM.pdf> (дата обращения 20.10.2023).

Шайдуллин Римнур Марсович

магистр, аспирант

УВО «Университет управления «ТИСБИ»

г. Казань, Республика Татарстан

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ
В ГРАЖДАНСКОМ ПРАВЕ:
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ**

Аннотация: в статье проанализированы методологические аспекты при изучении актуальных проблем договора поставки в гражданском праве.

Ключевые слова: гражданское право, методология права, методы исследования, договор поставки, методология.

Определение методологической основы является начальным, и одним из самых важных этапов при написании любой научной работы. И данный тезис как нельзя точно описывает роль методологии науки в научных исследованиях. Ведь действительно, несмотря на такое «громкое» утверждение, сложно себе представить какой-либо обоснованный, мотивированный, теоретически и практически полезный научный труд без обоснования его актуальности, без определения его предмета, объекта, цели и задач, направленных на достижение цели, и, конечно же, без определения совокупности методов, которые будут использоваться в научном исследовании [7].

Вопрос об актуальных проблемах договора поставки в гражданском праве не является исключением и требует качественного определения методологических аспектов и основ при научном подходе к данному вопросу.

Актуальность изучения проблем договора поставки в гражданском праве трудно переоценить в современном мире.

В соответствии со ст. 8 Конституции РФ, «В Российской Федерации гарантируются единство экономического пространства, свободное перемещение товаров, услуг и финансовых средств, поддержка конкуренции, свобода экономической деятельности» [1].

В соответствии со статьей 506 Гражданского кодекса РФ, «По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием» [2].

Соответственно, договор поставки является основой для функционирования рыночной экономики, поскольку он лежит в основе обмена товарами и услугами между субъектами хозяйствования. В современном мире сфера поставок постоянно совершенствуется в связи с развитием технологий, изменением мировой экономической конъюнктуры и появлением новых правовых норм.

Изучение актуальных проблем договора поставки в гражданском праве позволяет глубже понять эволюцию торговых отношений в условиях современной экономики. Кроме того, оно способствует выработке новых концепций и принципов регулирования поставочных отношений, что позволяет сформировать более совершенную и адаптивную правовую базу.

Сегодняшняя реальность характеризуется появлением новых форм коммерческих отношений, таких как электронная коммерция и смешанные сделки. Это обуславливает необходимость постоянного анализа и адаптации правовых норм в сфере договоров поставки.

Объектом исследования актуальных проблем договора поставки являются общественные правоотношения, складывающиеся при применении норм гражданского права, регулирующих правоотношения сторон договора поставки.

Предметом исследования являются гражданско-правовое законодательство, подзаконные нормативно-правовые акты, регулирующие гражданско-правовые отношения в части договора поставки, судебная практика по спорам, возникающих из договоров поставки, а также правовая доктрина в области договора поставки.

Целью исследования является формирование предложений по усовершенствованию законодательства в части регулирования договоров поставки, в том числе разработка конкретных механизмов защиты интересов сторон и обеспечения эффективности регулирования данной сферы

Для достижения цели исследования актуальных проблем договора поставки ставятся следующие задачи:

- анализ нормативно-правовой базы, регулирующей договоры поставки;
- изучение судебной и арбитражной практики в части разрешения споров, связанных с договорами поставки;
- определение перспектив и особенностей регулирования договоров поставки в международной торговле с учетом соглашений и практики международных коммерческих отношений;
- анализ современных тенденций урегулирования споров, возникающих в контексте договоров поставки.

Методы научного исследования являются, без преувеличения, одними из основных элементов методологии. Определение верных методов исследования одно из важнейших потребностей при написании научных работ.

К общенаучным методам изучения актуальных проблем договора поставки в гражданском праве относятся.

1. Метод диалектического анализа. Метод диалектики заключается в выделении какого-либо понятия с одновременным выделением протиположного понятия к первоначальному в целях изучения объектов исследования посредством нахождения их различий.

2. Системный анализ предполагает комплексное рассмотрение проблемных вопросов, связанных с договорами поставки, с учетом их многоаспектности, взаимосвязей и влияния на другие сферы общественной жизни. Данный подход позволяет рассматривать договоры поставки как элемент широкой экономической и правовой системы, а не изолированное явление. Подтверждая данный довод Тиунова Л.Б. подчеркивает, что «системный подход позволяет установить такие качества права, как целостность, однородность и единство» [7, с. 23].

3. Метод синтеза означает объединение различных элементов объекта в единое целое. В рамках вопроса о договоре поставки, например, можно объединить признаки договора, чтобы получить его определение.

К частно-научным методам исследования актуальных проблем договора поставки относятся:

1. Метод экономического анализа в контексте изучения актуальных проблем гражданского права гарантирует анализ влияния юридических норм и институтов на экономические процессы и рыночные отношения [4; 5]. Этот метод позволяет оценить экономические результаты и последствия применения правовых норм в области договоров поставки, включая влияние на цены, конкуренцию, инвестиции, и эффективность экономических сделок.

2. Социокультурный метод изучения актуальных проблем гражданского права фокусируется на анализе влияния правовых институтов на социальные и культурные аспекты общества [5].

К специальным методам исследования относятся следующие методы:

– историко-правовой метод позволяет проанализировать развитие какого-либо правового института с точки зрения истории, с возможностью сделать выводы исходя из полученных результатов;

– сравнительно-правовой метод позволяет познать объект исследования путем сравнения его со схожим по сущности объектом;

– метод анализа и обобщения судебной практики является одним из основных при изучении вопроса об актуальных проблемах договора поставки, так как позволяет проанализировать судебную практику и сделать выводы касательно правоприменительной практики по данному вопросу.

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что качественное определение методологической основы исследования актуальных вопросов договора поставки в гражданском праве является неотделимой необходимостью научного исследования на эту тему.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации: [принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 г.] // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 05.12.2023).

2. Гражданский кодекс РФ (часть вторая) от 26.01.1996 №14-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.09.2023) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ (дата обращения: 05.12.2023).

3. Степаненко Р.Ф. Правокультурные процессы в юридическом образовании: проблемы и перспективы / Р.Ф. Степаненко, А.В. Солдатова // Вестник ТИСБИ. – 2021. – №2. – С. 5–12. – EDN UCHMOM.

4. Степаненко Р.Ф. Кумулятивный интерес правовой и экономической наук в междисциплинарных исследованиях современных социальных проблем / Р.Ф. Степаненко // Государство и право. – 2021. – №5. – С. 42–54. – DOI 10.31857/S102694520014854-0. – EDN TMNQUL.

5. Степаненко Р.Ф. Правовое содержание социально-экономической категории «качество жизни»: аналитический дискурс / Р.Ф. Степаненко // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Юридические науки. – 2021. – Т. 25. №2. – С. 376–394. – DOI 10.22363/2313-2337-2021-25-2-376-394. – EDN QOZNEE.

6. Сайфуллин А.И. Теоретико-методологические аспекты изучения справедливости и законности / А.И. Сайфуллин // Основные тенденции развития современного права: проблемы теории и практики: материалы VII Национальной научно-практической конференции (Казань, 16 февраля 2023 года) / под ред. Р.Ф. Степаненко, А.Б. Мезяева, С.Н. Тагаевой, С.М. Аламовой. – Казань: Университет управления «ТИСБИ», 2023. – С. 431–434. – EDN DCQZVY.

7. Тиунова Л.Б. О понятии правовой системы / Л.Б. Тиунова // Правоведение. – 1985. – №1. – EDN TXJOXL.

МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЛОГИСТИКА

Анучина Татьяна Юрьевна

студентка

Научный руководитель

Панина Галина Викторовна

канд. экон. наук, доцент

Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: исследование посвящено изучению эффективности применения тех или иных методов в управлении персоналом организации. Выявлены актуальные проблемы, возникающие при применении экономических, административных и социально-психологических методов управления персоналом. Исследованы проблемы продолжительности переработки и её влияния на производительность труда персонала.

Объектом исследования являются методы управления персоналом, предметом выступают результаты применения различных методов управления персоналом в организации. Исследование проведено на основе применения общенаучных методов.

Ключевые слова: методы управления, персонал, управление персоналом, переработки, многозадачность.

Методы управления персоналом – это способы воздействия на коллективы и отдельных работников в целях осуществления координации их деятельности в процессе функционирования организации. В данной статье будут рассмотрены три группы методов управления персоналом: экономические, административные и социально-психологические [1, с. 79].

Актуальность изучения методов управления обоснована тем, что с помощью них реализуется главная задача всей области управления персоналом – поиск наиболее эффективных инструментов воздействия на персонал организации для раскрытия потенциала сотрудников и, соответственно, для достижения целей организации.

Практически на любом предприятии используются различные сочетания методов управления. При грамотном подходе все методы дополняют и уравновешивают друг друга. Методы направлены на:

- людей, выполняющих различные виды трудовой деятельности;
- сотрудников организаций (компаний, фирм) [2, с. 304].

Экономические методы базируются на материальных интересах людей. Одним из основных направлений использования данных методов в системе управления персоналом на уровне организации является применение их в области внутрифирменного планирования. Планирование дает возможность обосновывать плановые задания, а также устанавливать и поддерживать необходимые пропорции в распределении трудовых ресурсов [3, с. 50].

Если область планирования построена неправильно, будет проследиваться падение эффективности работы сотрудников. Одной из распространенных ошибок является частое обращение к переработкам.

Проблема переработок заключается в том, что короткий период чрезмерного или неструктурированного трудового времени может приносить пользу, в то время как продолжительное перерабатывание утомляет сотрудников, снижает их производительность и негативно сказывается на результативности компании. Этот факт подтверждается множеством исследований, включая работу Business Roundtable 1980 года, исследование Марион Коллевет и Яна Зауэрманна в 2017 году, а также данные Британского медицинского журнала за 2015 год.

Чем продолжительнее переработки, тем сильнее падает производительность труда. И тем дольше сотруднику потребуется время, чтобы вернуться к изначальной производительности. Наглядное представление на рисунке 1:

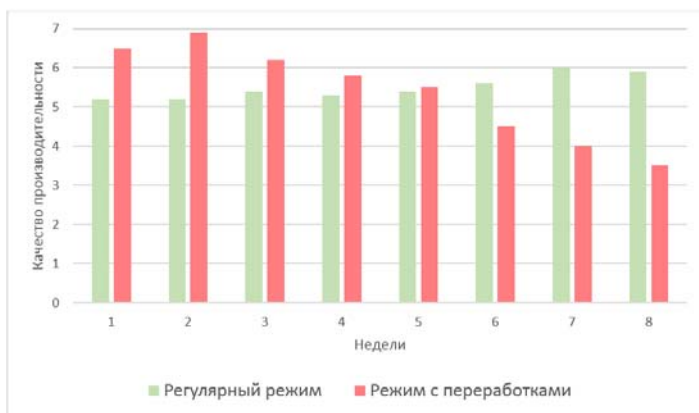


Рис. 1. Сравнение производительности по неделям [4, с. 35]

Положительный эффект от переработок наблюдается только в первые 4 недели, после чего существенно снижается. Если переработки продолжаются ещё 4 недели, компания уже уступает в сравнении с сценарием, где соблюдается стандартная 40-часовая неделя. Даже при сохранении впечатления у руководства и сотрудников о том, что они достигают больше, чем раньше.

Решение этой проблемы включает в себя организацию труда таким образом, чтобы переработки стали локальным и временным явлением, за которым последует предоставление сотрудникам отдыха.

Также в современном бизнесе обычно оценивают многозадачность сотрудников, и их профессиональные навыки определяются способностью выполнять несколько задач одновременно. Однако важно осознавать, что каждое переключение между проектами сопряжено с определенными затратами. Прежде всего, смена контекста требует времени. Как известно, даже небольшие перебои из-за телефонных звонков могут потребовать 15 минут для восстановления концентрации. Сложные задачи требуют еще больше времени на переключение.

Джерри Вайнберг представил диаграмму, демонстрирующую увеличение временных затрат при увеличении числа проектов. В расчетах предполагалось, что каждое переключение требует примерно 10% времени. Однако на практике эта цифра может быть значительно выше. График изображен на рисунке 2:

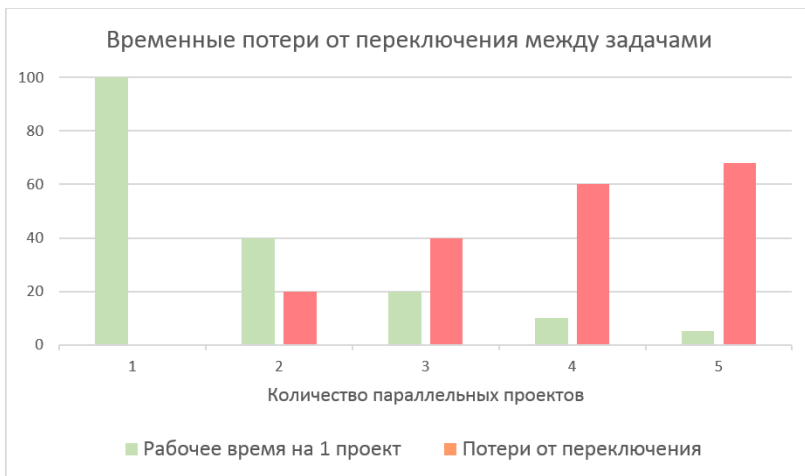


Рис. 2. График увеличения временных затрат на переключение [5, с. 255]

Можно заключить, что чем в большем количестве задач принимает участие сотрудник и чем они сложнее, тем выше будут производственные затраты. Оптимальным решением является предоставление сотрудникам возможности фокусироваться на одном аспекте работы в течение более продолжительного времени, что позволит им действовать более эффективно. Создание команд с учетом последовательной реализации проектов позволяет сократить расходы на смены контекста и получить больше выгоды от слаженной работы коллектива.

Административные методы относятся к методам прямого воздействия. Основой их применения являются властные полномочия. Формами

реализации административных методов являются директивы органов управления фирмы (приказы, планы, положения, инструкции) [6, с. 391].

Главный недостаток административных методов управления состоит в том, что они ориентируют исполнителей на достижение заданных результатов, а не на их рост, то есть поощряют исполнительность, а не инициативу. Высококвалифицированный, социально развитый человек является менее подходящим объектом административного (а тем более бюрократического) управления. Это одна из причин того, что методы директивного управления становятся менее эффективными [7, с. 110].

Административные методы важно применять грамотно. Оправданными они являются тогда, когда надо заставить коллектив действовать по инструкции, чтобы достичь целей бизнеса. Дисциплинарные средства стоит применять к крупным группам персонала, таким как производственные рабочие, где соблюдение строгого графика и норм производства играет ключевую роль. Административные методы управления персоналом оказывают небольшое воздействие на творческие коллективы: ученых, дизайнеров и разработчиков. Ведь их основная задача заключается в создании уникальных результатов, а не в выполнении большого объема операций.

Поэтому в творческих сферах применяются отличные подходы к типичным срокам, трудовым нормам и правилам. Примером может служить гибкий график работы, возможность удаленной работы и свободный дресс-код. Ключевым аспектом управления становится создание условий труда, которые стимулируют творческую активность сотрудников.

Социально-психологические методы управления основаны на использовании социального механизма в управлении людьми. Они включают в себя социальный анализ коллектива, социальное планирование и развитие коллектива, создание нормального психологического климата, развитие у работника инициативы и ответственности, учет психологических особенностей работников. Данные методы позволяют связывать мотивацию работников с конечными результатами производства, выявлять лидеров, обеспечивать эффективные коммуникации и решение конфликтов в коллективе [8, с. 165].

Чувство стабильности, надежности положения, приверженности к своему делу и предприятию, стремление к самосовершенствованию, творчеству, рассматриваются как факторы, оказывающие непосредственное влияние на результативность работы организации [9, с. 400].

Оценка степени эффективности различных процедур и методов управления детерминируется исключительно результатами, достигаемыми трудовым коллективом в ходе совместной деятельности.

Экономический эффект рассчитывается исходя из разницы между совокупными затратами на сотрудников организации и общим объемом финансового результата работы всей рабочей группы (коллектива). Основными индикаторами экономического эффекта от применения правильных методов управления принято считать:

– стабильное увеличение показателей производительности труда;

– стабильный рост количества и качества выпускаемых товаров, услуг и пр., которые происходят вследствие увеличения показателей производительности труда;

– укрепление конкурентных позиций предприятия, которые происходят вследствие стабильного роста количества и качества выпускаемых товаров, услуг и пр.;

– снижение издержек на персонал, которые происходят за счет процедур, направленных на оптимизацию организационной структуры, стабильному падению показателей текучести кадров, устойчивому росту качества работы рабочей группы в частности и трудового коллектива в целом [10, с. 39].

Социальный эффект измеряется наличием таких показателей, как:

– изменение внутренней структуры трудового коллектива;

– укрепление внутриорганизационных связей и взаимодействий;

– сокращение информационных барьеров;

– повышение чувства ответственности членов рабочей группы;

– возникновение ответственности за общее дело.

Исследователи отмечают, что у социального эффекта также присутствует ряд показателей, выступающих неким индикатором того, что процедуры и методы управления персоналом на предприятии реализуются в правильном направлении. Так, например, сокращение уровня текучести кадров дает возможность оценить насколько эффективны социальные «инструменты» воздействия на сотрудников предприятия [11, с. 97].

Основными индикаторами присутствия психологического эффекта являются устойчивый рост и развитие персональных (личностных) и профессиональных качеств работников, их знаний, умений и навыков, прямым образом оказывающих влияние на производительность труда.

Другим не менее важным и эффективным показателем наличия психологического эффекта у членов трудового коллектива является их общая удовлетворенность трудовым процессом и работой в компании. Данный показатель помогают специальные тесты, позволяющие выявить отношение работников к качеству и результатам собственного труда. Полученный результат даст возможность руководящему корпусу понять, какая доля сотрудников удовлетворена работой, а какая испытывает чувство дискомфорта, способное подтолкнуть работника к уходу из организации.

Таким образом, при оценке эффективности методов управления персоналом можно заключить, что их положительный результат проявляется лишь в случаях разумного, комплексного и систематического использования. Ни один отдельно взятый метод или процедура не обладают универсальностью и не обеспечивают надежного положительного эффекта в работе менеджера с подчиненными.

Список литературы

1. Маслова В.М. Управление персоналом: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.М. Маслова. – М.: Юрайт, 2019. – 431 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/429092/p.373>. – EDN VNLZKE

2. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации / Д. Ульрих. – М.: Вильямс, 2006. – 304 с.
3. Литвинюк А.А. Управление персоналом: учебник и практикум для среднего профессионального образования / под ред. А.А. Литвинюка. – М.: Юрайт, 2023. – 461 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/530536/p.50>. EDN GDXXML
4. John Pencavel The Productivity of Working Hours. – The Economic Journal, 2015. – С. 35.
5. Weinberg G.M. Quality Software Management. Vol. 1 System Thinking. – Dorset House, 1992. – С. 255.
6. Сорокина М.В. Менеджмент в торговле: учебник для вузов / М.В. Сорокина. – СПб.: Питер, 2017. – С. 391. EDN УНКУОР
7. Грибов В.Д. Основы управленческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В.Д. Грибов. – М.: Юрайт, 2023. – 451 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/531954/p.110>
8. Архипова Н.И. Основы управления персоналом: краткий курс для бакалавров / Н.И. Архипова. – М.: Проспект, 2016. – С. 165.
9. Сорокина М.В. Менеджмент в торговле: учебник для вузов / М.В. Сорокина. – СПб.: Питер, 2017. – С. 400. EDN УНКУОР
10. Красавина Е.В. Использование новых подходов при формировании и управлении персоналом предприятия / Е.В. Красавина // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. – 2015. – Т. 4. №1. – С. 37–41. – DOI 10.12737/13540. – EDN VKBSQN
11. Заернюк В.М. Управление рисками предприятия: учебное пособие / В.М. Заернюк. – М.: Научные технологии, 2017. – С. 124. EDN УРЕССВ

Баранова Наталья Аркадьевна

канд. экон. наук, профессор
Костанайский филиал ФГБОУ ВО «Челябинский
государственный университет»
г. Костанай, Республика Казахстан

DOI 10.31483/r-109225

ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** в современных условиях коммерческая деятельность организации является одним из важнейших факторов обеспечения ее эффективного функционирования конкурентоспособности. Данный факт определяет актуальность и значимость проведенного исследования, в рамках которого представлены результаты оценки коммерческой деятельности организации, занятой в сфере торговли аграрной продукцией, систематизированы выявленные проблемы и предложены мероприятия по их решению. Для проведения исследования применялись общенаучные и специальные методы оценки коммерческой деятельности организации. Результатом проведенного исследования явилась информация об уровне эффективности коммерческой деятельности исследуемой организации, необходимая ее руководителю для принятия рациональных управленческих решений.*

Ключевые слова: *коммерческая деятельность, аграрная продукция, объем продаж, сбыт, эффективность.*

В современных условиях коммерческая деятельность стала неотъемлемым элементом потребительского рынка, сферы коммерческого предпринимательства [1, с. 106]. Коммерческая деятельность организации имеет определенную направленность и организуется для достижения поставленных целей.

Исследуемая организация занята в сфере торговли аграрной продукцией, основные характеристики ее коммерческой деятельности отражены в таблице 1.

Таблица 1

Характеристики коммерческой деятельности исследуемой организации

Характеристика	Описание
Цель	Доведение до конкретных потребителей продукции в необходимом количестве и нужного качества, в точное время, в определенном месте, с допустимыми затратами
Предмет	Сельскохозяйственная продукция
Объект	Перерабатывающие предприятия и посреднические сбытовые организации ближнего и дальнего зарубежья
Характер	Адресный, определяемый целью и направленностью всей деятельности предприятия на конкретных потребителей продукции

Коммерческая деятельность исследуемой организации включает в себя следующие направления:

- закуп сельскохозяйственной продукции и необходимых ресурсов для организации коммерческой деятельности;
- формирование ассортиментной и ценовой политики на аграрную продукцию организации;
- организация сбыта и продвижения сельскохозяйственной продукции.

Поставщиками сельскохозяйственной продукции для исследуемой организации, в основном, служат местные товаропроизводители (рис. 1).

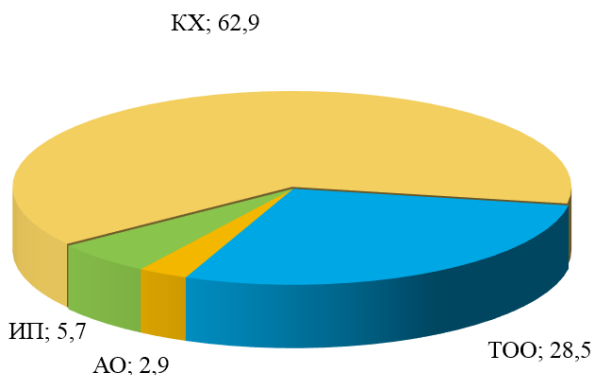


Рис. 1. Структура поставщиков аграрной продукции исследуемой организации (в разрезе организационно-правовых форм деятельности)

Процесс закупочной деятельности в исследуемой организации осуществляется, в основном, методом – сезонные заказы крупными партиями.

В процессе организации коммерческой деятельности особую роль занимает ассортиментная политика, основной целью управления которой является удовлетворение спроса покупателей и получение максимальной прибыли [2]. Структура товарного ассортимента исследуемой организации представлена на рисунке 2.

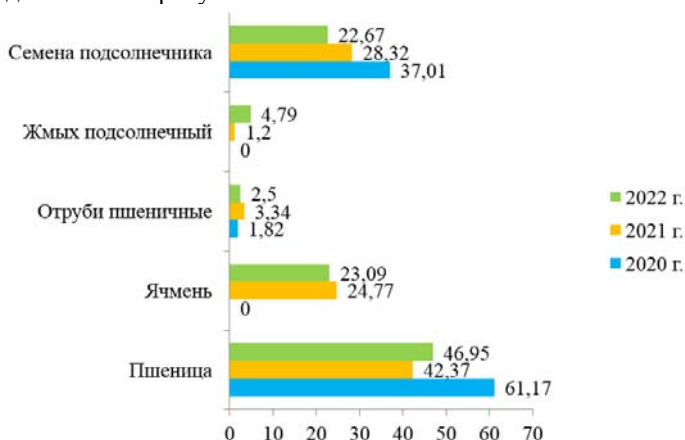


Рис. 2. Динамика изменения структуры товарного ассортимента исследуемой организации, %

Исходя из результатов проведенной оценки, наибольшую долю в структуре товарного ассортимента исследуемой организации занимает пшеница, несмотря на уменьшение ее удельного веса с 61,17% в 2020 г. до 46,95% в 2022 г. Заметную долю в структуре товарного ассортимента занимает ячмень, однако его удельный вес уменьшился с 24,77% в 2021 г. до 23,09% в 2022 г., и семена подсолнечника, удельный вес которых также уменьшился с 37,01% в 2020 г. до 22,67% в 2022 г. Сокращение долей данных культур в структуре товарного ассортимента исследуемой организации связано с его обновлением.

В практике работы исследуемой организации применяется затратный метод ценообразования.

Исследуемая организация реализует закупаемую аграрную продукцию на экспорт, основными покупателями ее продукции являются предприятия Китая – 44,6%, Узбекистана – 30,1% и Кыргызстана – 16,9% (рисунок 3).



Рис. 3. География сбыта аграрной продукции исследуемой организации, %

Проведенная оценка коммерческой деятельности исследуемой организации, что в целом за 2020–2022 гг. объемы ее продаж снизились, на что повлияли как внешние, так и внутренние факторы.

Большинство предприятий, закупающих сельскохозяйственную продукцию у исследуемой организации, являются промышленными, т.е. приобретают сырье для дальнейшей переработки, остальные – предприятия, занимающиеся посреднической деятельностью. Доля промышленных предприятий в общей структуре продаж продукции исследуемой организации за 2020 г. составила 57,9%; 2021 г. – 61,9%; 2022 г. – 63,6%, т.е. увеличилась на 5,7 процентных пункта.

Структура объемов продаж продукции исследуемой организации покупателям в разрезе вида их деятельности в 2022 г. отражена на рисунке 4.

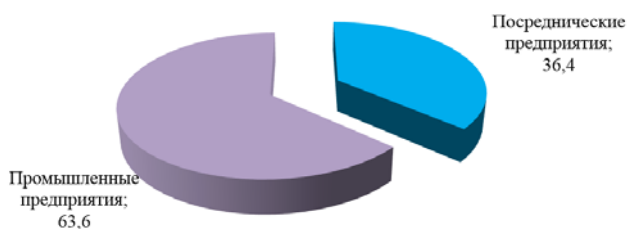


Рис. 4. Структура объема продаж продукции исследуемой организации покупателям в разрезе вида их деятельности в 2022 г., %

Для продвижения своей продукции исследуемая организация использует метод персональных продаж и рекламу на сайтах в сети Интернет, однако вопросы продвижения реализуемой продукции являются для нее проблемными.

Важнейшими показателями эффективности коммерческой деятельностью организации являются прибыль и показатели рентабельности. Динамика изменения прибыли исследуемой организации отражена на рисунке 5.

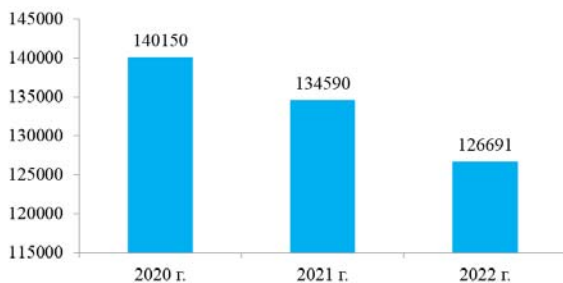


Рис. 5. Динамика изменения валовой прибыли исследуемой организации, тыс. тенге

Валовая прибыль исследуемой организации в течение 2020–2022 гг. имела тенденцию к уменьшению, так в целом в период с 2020 по 2022 гг. она снизилась на 13459 тыс. тенге и составила в 2022 г. 126691 тыс. тенге.

Уровни показателей рентабельности коммерческой деятельности в исследуемой организации отражены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели рентабельности коммерческой деятельности
в исследуемой организации, %

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменение (+/-)
Рентабельность деятельности	37,9	36,2	33,7	-4,2 п.п.
Рентабельность продаж	27,5	26,6	25,2	-2,3 п.п.

За 2020–2022 гг. уровень рентабельности деятельности исследуемой организации снизился на 4,2 пункта и составил в 2022 г. 33,7%., рентабельность продаж уменьшилась в течение указанного периода на 2,3 процентных пункта и составила в 2022 г. 25,2%.

Как показала проведенная оценка коммерческой деятельности исследуемой организации, к снижению ее эффективности привел ряд проблем, систематизация которых отражена в таблице 3.

Таблица 3

Проблемы и мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности исследуемой организации

Основная проблема	Подпроблемы	Мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности
Ежегодное снижение эффективности коммерческой деятельности исследуемой организации	Низкая эффективность продвижения продукции	- Запуск контекстной рекламы и поисковой (SEO) оптимизации на Яндекс.Директ, рекламы на бесплатных интернет-сайтах, таргетированной рекламы в социальных сетях, - использование новых подходов в работе с клиентами и их обслуживании (формирование определенной последовательности действий менеджера, как при самостоятельном обращении клиента, так и при предложении продукции потенциальному клиенту, взаимодействие предприятия и клиента во время составления плана закупок, заблаговременное согласование маркетинговой активности, включение в общее информационное поле компаний, поставляющих товар предприятия, разделение клиентов на группы)
	Неизвестность торговой марки и только формируемый имидж предприятия	
	Низкая степень обновляемости товарного ассортимента	- Включение на основе выявленных потребностей в товарный ассортимент новых ассортиментных групп,
	Отсутствие мероприятий по поиску новых каналов сбыта продукции	- наделение менеджеров дополнительными обязанностями по поиску новых каналов сбыта продукции (путем корректировки системы мотивации менеджеров предприятия)
Совокупный экономический эффект – рост эффективности коммерческой деятельности исследуемой организации		

Реализация предложенных мероприятий позволит решить выявленные в ходе оценки коммерческой деятельности исследуемой организации проблемы и повысить ее эффективность.

Список литературы

1. Пасечко Л.А. Теоретические аспекты коммерческой деятельности в розничной торговле / Л.А. Пасечко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=15057064> (дата обращения: 03.12.2023).

2. Баранова Н.А. Оценка управления товарным ассортиментом организации / Н.А. Баранова, Д.А. Мазаник [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=49175149> (дата обращения: 03.12.2023).

Беликова Светлана Владимировна

канд. экон. наук, доцент

Шеремет Евгения Алексеевна

студентка

ФГБОУ ВО «Донской государственный

технический университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

ПЛАНИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ

***Аннотация:** в современных условиях хозяйствования, которые характеризуются изменчивостью и нарастанием неопределенности внешней среды, торговым организациям важно обеспечивать собственную финансовую устойчивость. Важным инструментом стабильности бизнес-процессов в данном контексте является финансовое планирование в разрезе определения потоков доходов и расходов компании. В статье выделены проблемы планирования финансовых результатов, решение которых позволит оптимизировать процессы формирования прибыли организации. К значимым провалам планирования финансовых результатов авторами отнесены несоответствие между учетом и поступлением доходов, отсутствие оптимизации в формировании запасов как важнейшей статьи расходов торговой организации и наличие разрыва целеполагания по финансовым результатам на различных этапах развития компании. Устранение данных проблем позволит повысить эффективность деятельности торговой организации в краткосрочной и долгосрочной перспективах.*

***Ключевые слова:** торговая организация, финансовые результаты, финансовое планирование, дебиторская задолженность, оптимизация закупок, финансовая стратегия.*

В условиях структурных макроэкономических трансформаций, нарастания неопределенности и переориентации потребительских предпочтений, торговые организации сталкиваются с необходимостью изменения стратегии экономической деятельности. В этом контексте их адаптация к переменам и способность оперативно реагировать на требования рынка

становятся определяющими факторами конкурентоспособности и долгосрочной устойчивости.

Одним из инструментов сглаживания негативного воздействия факторов внешней среды является финансовое планирование, которое становится неотъемлемым элементом стратегии выживания и роста торговых организаций в современных условиях [1].

Особую значимость в данном контексте имеет планирование финансовых результатов деятельности компании, так как способность компании генерировать прибыль позволяет оценить перспективы развития, возможности компании в достижении собственных целей. Планирование финансовых результатов помогает торговым организациям определять потребности, эффективно управлять долгами и рисками, принимать обоснованные финансовые решения.

Однако в силу того, что торговая организация как открытая социально-экономической системой является зависимой от конъюнктуры рынка, состояния потребителей и контрагентов, в процессе своей деятельности сталкивается с рядом проблем планирования финансовых результатов, таких как:

- 1) несоответствие между учетом и поступлением доходов;
- 2) отсутствие оптимизации в формировании запасов как важнейшей статьи расходов торговой организации;
- 3) разрыв целеполагания в отношении финансовых результатов на различных этапах развития компании.

В частности, прогнозирование величины валового дохода компании может быть затруднено в результате неэффективного управления дебиторской задолженностью. В отчетности организаций, которые работают по методу начисления, могут отражаться высокие показатели прибыли, однако фактические денежные потоки не сформированы, так как средства от контрагентов не поступили на расчетный счет. Соответственно возникает разрыв между данными учета и реальными ресурсами, которая компания может оперировать [2].

В этой связи важно понимать не денежную природу дебиторской задолженности, которая заключается в том, что данный показатель отражает только долговые обязательства перед компанией, которые формируют потенциально возможные финансовые поступления, а не сам валовой доход.

Среди основных причин возникновения дебиторской задолженности можно выделить следующие:

- контрагент намеренно не выплачивает долг, направляя средства на другие, более приоритетные цели;
- у покупателя отсутствуют денежные ресурсы, чтобы заплатить компании;
- компания столкнулась с недобросовестным партнером;
- менеджмент организации не принял надлежащих мер для своевременного погашения задолженности.

Отметим, что увеличение дебиторской задолженности снижает финансовую устойчивость компании. Эффективная работа по планированию

дебиторской задолженностью обеспечивает финансовую стабильность и способствует динамичному развитию.

Чтобы планирование дебиторской задолженности было эффективным необходимо сформулировать стратегию торговой организации, определить политику сбыта, определить основные параметры политики управления дебиторской задолженности (рис. 1).

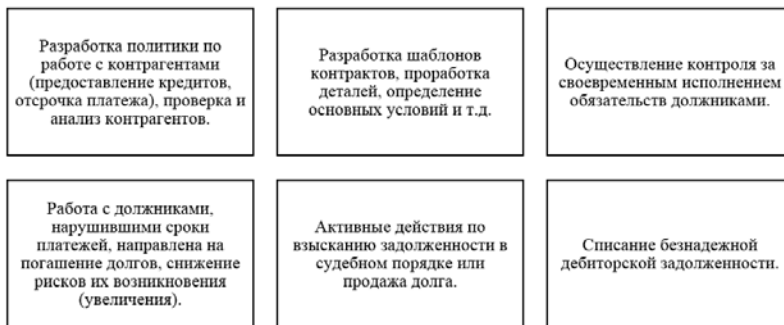


Рис. 1. Оптимизация политики по управлению дебиторской задолженности

Работа с долгами должна проводиться комплексно. На каждом этапе используются свои методы, которые компания выбирает самостоятельно. Необходимо проанализировать сумму долга, его структуру, оценить платежеспособность клиента и выбрать наилучшие методы работы с должниками, которые принесут результаты.

Помимо доходов на финансовые результаты торговой организации оказывают влияние расходы компании, которые напрямую связаны с эффективностью планирования закупок товарной продукции. Планирование закупочного процесса решает ряд задач, связанных, в первую очередь, с минимизацией затрат на осуществление закупки, оптимизацию сроков поставок товарно-материальных ценностей и рационализацию объема поставок с учетом спроса для снижения издержек логистики, хранения товаров.

Решая данные задачи посредством планирования, компания также получает информацию о динамике фактического объема закупок и потока расходов, который формируется в процессе данного направления хозяйственной деятельности [3].

Оптимизация потоков расходов, а именно кредиторской задолженности, в процессе закупочной деятельности может быть осуществлена за счет инструментов финансового планирования и может включать в себя следующие этапы:

1) сбор информации: агрегирование информации о поставщиках, включая анализ финансовой отчетности потенциальных контрагентов, условиях поставок, продукции с учетом запросов потребителей и ассортиментной политики торговой организации;

2) оценка планируемых показателей: анализ и обобщение собранных информационных данных, классификация по видам закупаемой продукции, а также по периодам закупок, определение оптимального объема закупок;

3) формирование плана: выбор поставщиков и наилучших способов реализации закупок, учитывая ранее проведенный анализ, разработка плана поставок продукции и потоков финансовых расходов;

4) реализация плана: осуществление поставки продукции и осуществление платежей в соответствии с планом;

5) контроль и коррекция плана: анализ затрат и коррекция финансовых показателей в случае необходимости, осуществление мониторинга и оценка целесообразности реализации определенных закупок.

Реализация данного процесса может быть выстроена с применением методов бюджетирования, а сроки планирования определены спецификой торговой деятельности конкретной компании. Это позволит осуществить оптимизацию финансовых расходов [4].

Другим значимым провалом планирования финансовых результатов деятельности торговой организации, детерминирующий эффективность реализации долгосрочных перспектив развития, является разрыв между планируемыми параметрами компании по финансовым результатам и целей ее развития. С позиции данной проблематики компания должна синхронизировать текущие и стратегические цели и показатели финансового анализа финансовых результатов, на которые она ориентируется на конкретном этапе развития. Систематизация показателей представлена на рисунке 2.



Рис. 2. Планирование финансовых результатов с учетом целеполагания деятельности торговой организации

Целевые показатели планирования финансовых результатов должны совпадать с этапом жизненного цикла компании, ее текущих приоритетов и задач развития. В процессе выхода торговой организации на рынок компании важна цель максимизации прибыли, однако в процессе роста и

определения задач расширения бизнеса при планировании прибыли важно учитывать показатели рентабельности капитала. Если перед компанией стоит задача наращивания капитализации, в качестве базового планируемого критерия следует определить стоимость капитала или стоимость бизнеса. В этом случае планирование финансовых результатов должно осуществляться в рамках финансовой стратегии торговой организации [5].

Таким образом, оптимизация планирования финансовых результатов торговой организации по выявленным направлениям позволит оперативно принимать решения на основе финансовых данных, адекватно реагировать на изменения внешней среды в силу рационализации потоков доходов и расходов. Использование инструментов финансового планирования позволяет им точно оценивать свои ресурсы, управлять ликвидностью, и минимизировать риски финансовых нестабильностей, что важно для укрепления позиций на рынке и достижения стратегических задач развития компании.

Список литературы

1. Гончаров В.Н. Организация финансового планирования на предприятии в современных условиях функционирования отечественного бизнеса / В.Н. Гончаров, В.В. Колесникова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsiya-finansovogo-planirovaniya-na-predpriyatii-v-sovremennyh-usloviyah-funktsionirovaniya-otchestvennogo-biznesa>
2. Денисенко А.А. Особенности существующих методов планирования финансовых результатов деятельности предприятия / А.А. Денисенко, Т.А. Егоркина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=50090467>
3. Кенжалиев Р.Р. Оценка и диагностика финансового состояния предприятия / Р.Р. Кенжалиев, Г.А. Штофер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=53863308>
4. Прасолов М.В. Бюджетирование как метод повышения финансовой устойчивости / М.В. Прасолов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/byudzhetrovanie-kak-metod-povysheniya-finansovoy-ustoychivosti>
5. Воронов А.А. О возможностях повышения эффективности бизнес-процессов в торговых фирмах / А.А. Воронов, В.В. Сергейчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=54058354>

Грушенко Богдан Владимирович
студент

Научный руководитель

Касаткина Элла Феликсовна

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный
университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»
г. Владимир, Владимирская область

МЕТРОЛОГИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА

***Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы организации метрологического обеспечения производственного процесса на промышленном предприятии, представлен процесс метрологической обеспечения производства.*

***Ключевые слова:** метрологическое обеспечение, средства измерений, обеспечение единства измерений, учет средств измерений.*

Все промышленные предприятия, вне зависимости от формы собственности должны установить требования к метрологическому обеспечению (МО) производственной среды, средствам измерений, контроля и испытаний, применяемы в производственной деятельности вне зависимости от того, являются ли они собственностью предприятия, взяты напрокат или предоставлены потребителем.

Действующий на территории страны федеральный закон «Об обеспечении единства измерений» обязывает производства создавать внутренние стандарты предприятия связанные с метрологическим обеспечением действия которых должно распространяться на производственные структуры, эксплуатирующие средства измерений (СИ) и регламентирующие правила их применения, ответственных исполнителей, назначенных приказами, в должностных инструкциях которых должны быть отражены обязанности по исполнению требований стандарта организации. Целью таких документов является создание условий, которые смогут обеспечить высококачественное МО производства (рис. 1), отвечающего всем требованиям, определенным нормативной документацией.

Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование и логистика

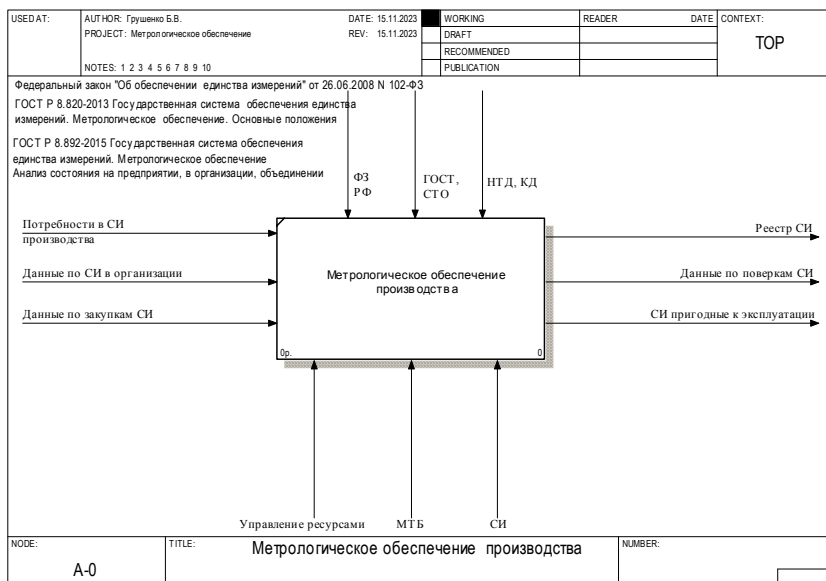


Рис. 1. Метрологическое обеспечение производства

К объектам стандартизации производства относят организацию и порядок МО производственной среды, нормирование требований к эксплуатируемым СИ и комплексу технологических операций, связанных с их использованием. Обеспечение единства измерений в производственной среде должно осуществляться путем корректного установления и строгого применения законодательных, научных и организационных основ, технических средств, правил и норм. Управление средствами измерений в соответствии с законодательной, нормативной и служебной документацией, выбор, эксплуатация, поверка и аттестация средств измерений, распределение ответственности и обучение персонала обеспечивает единство измерений в организации. Руководители предприятий, в соответствии с действующим законодательством, несут ответственность за корректное исполнение метрологических норм и правил, установленных действующими нормативными документами и стандартами предприятия, распространяющимися на работу подразделений.

Все СИ должны быть поставлены на учет, не допускается применение неучтенных СИ. Учет должен строиться на системе идентификации, обеспечивать прослеживаемость путем регистрации результатов поверки, калибровки, ремонта и других действий с СИ в документах по учету. Идентификационными признаками должны являться заводской номер, тип, наименование, предел измерений, год выпуска, наличие пломбы и (или) других устройств, препятствующих несанкционированным регулировкам. Прослеживаемость должна обеспечиваться записью

идентификационных признаков в документах по учету при поверке, калибровке, ремонте, эксплуатации, хранении, консервации и списании СИ.

Данные учета должны являться основой для подготовки документов, необходимых для обеспечения единства измерений, таких как трафики периодической поверки, калибровки, перечни СИ, отнесенных к категории индикаторов. Вновь приобретенные СИ, имеющие на момент приобретения гарантии поставщика и свидетельства (протокол) о поверке, полученные в соответствии с утвержденными в РФ нормами, могут быть приняты в состав метрологического оборудования лаборатории без первичной поверки в специализированных организациях, но с обязательным нанесением на СИ установленной инвентарной бирки. На этой бирке должны быть указаны следующие данные из сопроводительной документации на приборы: заводской номер прибора, дата поверки, срок очередной перепроверки, а также подпись ответственного за МО, сроки очередной перепроверки определяются конструктивной СИ и нормами, представленными в технической документации. Срок перепроверки для большинства СИ определяется одним годом, рис. 2.

Целью проведения операций подготовки к работе, обслуживания при эксплуатации и хранении должно являться создание гарантии, что погрешности СИ находятся в установленных пределах, предотвращается использование СИ при их превышении. Подготовку к работе, обслуживание СИ при эксплуатации и хранении должен проводить ответственный за метрологическое обеспечение. Порядок выполнения, объем работ по подготовке к работе и уходу регламентируется технической документацией на СИ. Данная документация или выписки из нее должны находиться на рабочем месте ответственного за МО.

Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование и логистика

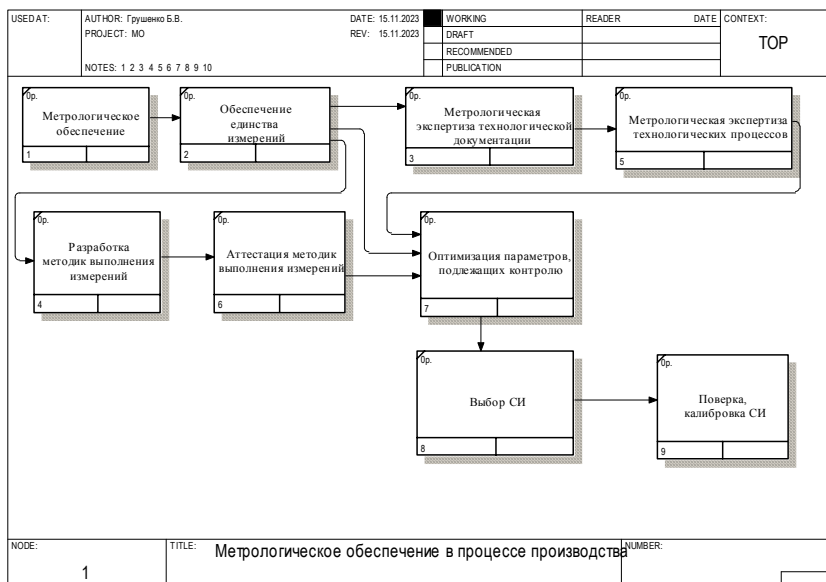


Рис. 2. Декомпозиция процесса метрологического обеспечения производства

Деятельность по метрологическому обеспечению производства всегда осуществляется с целью реализации требований государственной системы по обеспечению единства и точности измерений в процессе производства, контроля и испытаний продукции.

Работы по МО должны включать:

- постоянный контроль состояния измерительных средств для подтверждения возможности проведения измерений в соответствии с установленными показателями и нормам точности, которые закрепляются в нормативно-технической, конструкторской и технологической документации;
- обеспечение производства стандартизованными СИ, а также специализированными СИ, предназначенными для конкретных технологических процессов;
- обеспечение технологических процессов методиками выполнения измерений, обеспечивающими необходимую точность, а также средствами обработки и представления результатов измерений;
- обеспечение готовности СИ к выполнению измерений с нормированной точностью, а также обеспечение и контроль выполнения установленных нормативной и технологической документацией условий осуществления измерений в производстве, а также обеспечение подготовки персонала к эксплуатации СИ, к выполнению контрольно-измерительных операций.

Мастер, прораб, начальник участка, производящие измерения в технологическом процессе и при контроле режимов оборудования, обязаны убедиться в метрологической пригодности СИ. Запрещается производить измерения и работать на оборудовании с непригодными СИ, которые превысили установленный временной интервал между поверками, имеют поврежденную пломбу, бумажную этикетку или другие устройства, защищающие от регулировок, вызывают сомнения в отношении нормального функционирования, были повреждены или подвергнуты перегрузке или неосторожному обращению, продемонстрировали нарушение нормального функционирования.

При обнаружении непригодного СИ ответственный за МО обязан прекратить работу и доложить об этом главному инженеру, который обязан направить служебную записку генеральному директору организации для принятия мер по ремонту или замене данного СИ.

Представленный комплекс мероприятий позволит промышленным предприятиям реализовать требования федерального законодательства в области обеспечения единства измерений и требования конструкторской документации.

Список литературы

1. Федеральный закон №102-ФЗ. Об обеспечении единства измерений.
2. ГОСТ Р 8.892-2015 Государственная система обеспечения единства измерений (ГСИ). Метрологическое обеспечение. Анализ состояния на предприятии, в организации, объединении. – М.: Стандартинформ, 2015. – 32 с.

Павлухина Анастасия Владимировна

студентка

Научный руководитель

Касаткина Элла Феликсовна

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Владимирский государственный университет им. А.Г. и Н.Г. Столетовых»

г. Владимир, Владимирская область

АНАЛИЗ ПРОДУКЦИИ, НЕ СООТВЕТСТВУЮЩЕЙ УСТАНОВЛЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы организации анализа не соответствующей установленным требованиям продукции на промышленном предприятии, представлена программа проведения анализа несоответствующих установленным требованиям продукции.

Ключевые слова: система менеджмента качества, несоответствие установленным требованиям, корректирующие действия, оценка эффективности.

Анализ несоответствующих установленным требованиям изделий, а также корректирующие действия по результатам анализа, являются важнейшей частью системы менеджмента качества. Предприятие должно

Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование и логистика

обеспечивать анализ и управление результатами процессов, которые не соответствуют утвержденным требованиям, с целью предотвращения их использования не по назначению или поставки потребителям [1]. Анализ продукции, которая изготавливается в интересах заказчика, проводится при участии представителя заказчика.

Аналізу подвергаются все несоответствующие установленным требованиям изделия, обнаруженные:

- в процессе сборочно-монтажных и регулировочных работ;
- при проведении технологической тренировки;
- при проведении приемо-сдаточных испытаний;
- при проведении периодических, квалификационных, типовых и других видов испытаний;
- при эксплуатации продукции у потребителей в период гарантийного обслуживания.

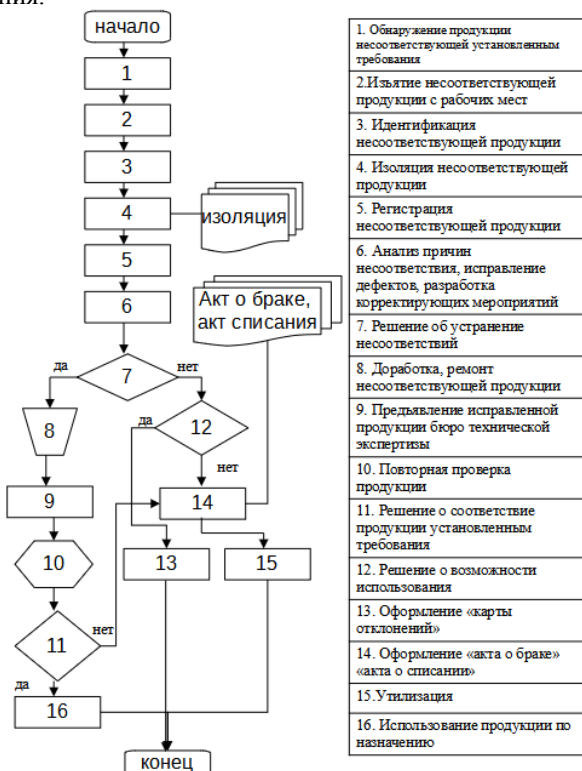


Рис. 1. Порядок организации работ по управлению не соответствующей продукцией в производстве

Анализ несоответствующих установленным требованиям изделий и регистрация данных анализа позволяют представить информацию о качестве на всех этапах изготовления продукции и обеспечивают возможность:

- иметь необходимые для принятия решений, данные о состоянии качества продукции от маркетинговых исследований до её утилизации;
- своевременно обнаруживать и регистрировать все возможные дефекты продукции;
- выявлять все возможные причины возникновения дефектов, анализировать их, разрабатывать мероприятия по предупреждению их появления в дальнейшем;
- держать под контролем состояние технологических процессов, разрабатывать и внедрять корректирующие воздействия, с последующей оценкой их эффективности;
- располагать важными сведениями для оценки эффективности намеченных мероприятий по повышению качества;
- проектировать и внедрять конструктивные улучшения и усовершенствования продукции;
- оценивать поставщиков материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий;
- улучшать эффективность технического обслуживания изделий в процессе эксплуатации;
- совершенствовать методику проведения испытаний всех видов.

Ответственность за обобщение материалов по проведенным анализам и разработку на их основе мероприятий и рекомендаций по повышению качества на производстве может возлагаться на начальника отдела технического контроля или на отдел обеспечения качества.

Программа проведения анализа несоответствующих установленным требованиям изделий должна содержать следующие пункты:

- проверка сопроводительной документации, упаковки и тары;
- визуальный осмотр изделий;
- проверка всех параметров изделия;
- проверка соответствия изделия требованиям к устойчивости при механических, климатических и других видах воздействий (при необходимости), действующим стандартам и техническим условиям на изделие;
- неразрушающий контроль изделия физико-механическими и другими методами;
- вскрытие изделия, его визуальный осмотр, измерение электрических или других видов параметров отдельных составляющих узлов (участков электрической цепи);
- замена или если это возможно изоляция дефектного элемента изделия.

При проверке сопроводительной документации изделия устанавливаются ее соответствие действующим стандартам и ТУ на изделие и упаковку. При проверке тары совершаются следующие действия: устанавливается ее целостность и соответствие требованиям действующих стандартов и ТУ, устанавливается правильность упаковки изделий внутри тары, оценивается состояние полученных в этой таре дефектных изделий.

При визуальном осмотре изделия необходимо проверить:

- соответствие изделия требованиям чертежа;
- отсутствие механических повреждений изделия (в том числе внешних выводов, соединений изделия);
- отсутствие следов коррозии на внешних металлических частях изделия.

Электрические или иные параметры изделия проверяются на соответствие требованиям, установленным в конструкторской, технологической документации, стандартах и ТУ на изделие. В случае, если несоответствие установленным требованиям изделия при проверке в нормальных условиях не подтверждается, то параметры проверяются в условиях обнаружения несоответствия изделия, или в предельно допустимых режимах работы изделия, в том числе при механических и климатических воздействиях, в зависимости от типа изделия и предполагаемого вида несоответствия.

Вскрытие изделия должно проводиться с учетом его конструкции и материала корпуса, исключая разрушение внутренних узлов (электрических цепей) изделия. Для определения дефектного элемента в изделии проводится визуальный осмотр вскрытого изделия. При подтверждении дефекта устанавливается его вид и причина по классификатору основных видов дефектов конкретного типа или группы изделий. В случае, если при визуальном осмотре не выявлены причины возникновения несоответствия изделия, проводится оценка параметров каждого элемента изделия. Для измерения параметров элементов изделия допускается поочередная изоляция элементов от электрической цепи изделия и дополнительный монтаж в изделии. По результатам измерения параметров выявляется дефектный элемент изделия. После обнаружения и исправления всех дефектов, продукция должна быть подвергнута повторной верификации с целью подтверждения соответствия установленным требованиям.

Полностью исключить дефекты в производственных процессах невозможно, можно только сократить риск их возникновения за счет внедрения процесса анализ продукции, несоответствующей установленным требованиям. Это поможет предприятию обеспечить требуемое и стабильное качество продукции, а также постоянное совершенствование всей системы управления качеством в целом [2]. Реализация принципа непрерывного улучшения может быть реализована через систему управления продукцией, несоответствующей установленным требованиям. Это повысит эффективность работы предприятия и даст возможность ориентировать свою работу на максимальное удовлетворение потребностей потребителей.

Список литературы

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2015. Системы менеджмента качества. Требования. – М.: Стандартинформ, 2015. – 95 с.
2. ГОСТ Р ИСО 9004-2019 «Менеджмент качества. Качество организации. Руководство по достижению устойчивого успеха в организации». – М.: Стандартинформ, 2020. – 62 с.

Панаев Андрей Вячеславович
студент

Научный руководитель

Гильманова Гузель Эльмировна
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Башкирский государственный
аграрный университет»
г. Уфа, Республика Башкортостан

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН В КАДАСТРОВЫХ ПРОЕКТАХ

***Аннотация:** в научной статье проводится эмпирическое исследование взаимодействия заинтересованных сторон в кадастровых проектах с двойной целью. Во-первых, в исследовании всесторонне анализируется текущее состояние взаимодействия между государственными органами, геодезистами, землевладельцами и поставщиками технологий. Используя смешанный метод, с помощью опросного инструмента были получены количественные данные, а глубинные интервью и обсуждения в фокус-группах позволили получить качественную информацию. Результаты свидетельствуют об умеренном общем уровне удовлетворенности государственных органов, при этом выявлены конкретные проблемы для геодезистов, землевладельцев и поставщиков технологий. Во-вторых, в статье подчеркивается важность эффективного междисциплинарного взаимодействия на этапах организации и планирования кадастровых работ. Интеграция количественных и качественных данных позволяет выявить нюансы, подчеркивающие взаимосвязанный характер проблем и необходимость разработки индивидуальных стратегий для каждой группы заинтересованных сторон. Последствия для стратегий организации и планирования включают адаптивный подход к коммуникации и формирование общего видения с помощью механизмов сотрудничества.*

***Ключевые слова:** взаимодействие заинтересованных сторон, кадастровые проекты, междисциплинарное взаимодействие, организационные стратегии, коммуникационная динамика.*

Кадастровые проекты требуют изучения взаимодействия заинтересованных сторон для эффективной организации и планирования. Неотъемлемой частью такого исследования является признание взаимосвязи между государственными органами, геодезистами, землевладельцами и поставщиками технологий. Актуальность изучения взаимодействия заинтересованных сторон в кадастровых проектах заключается в их ключевой роли в формировании траектории развития таких проектов.

Сложность кадастровых проектов требует согласованных усилий различных заинтересованных сторон [1, с. 41]. Следовательно, тщательное изучение аспектов их совместной работы становится необходимым, чтобы обеспечить соответствие этих работ изменяющимся требованиям землеустройства и технологического прогресса.

Основной целью данной статьи является эмпирическое исследование и выяснение тонкостей взаимодействия заинтересованных сторон в кадастровых проектах. Кадастровые работы, связанные с разграничением и управлением земельными участками, требуют синергетического подхода со стороны различных заинтересованных сторон для достижения оптимальных результатов. Цель исследования двояка:

Во-первых, исследование направлено на всесторонний анализ текущего состояния взаимодействия заинтересованных сторон в кадастровых проектах. Это включает в себя понимание существующих рамок, выявление проблем взаимодействия и оценку эффективности каналов связи между государственными органами, геодезистами, землевладельцами и поставщиками технологий.

Во-вторых, статья призвана подчеркнуть значение эффективного междисциплинарного взаимодействия на этапах организации и планирования кадастровых работ. Таким образом, предполагается определить, каким образом усиление взаимодействия может способствовать повышению эффективности, точности и успешности проекта в целом.

Для сбора количественных данных от соответствующих заинтересованных сторон, включая государственные органы, геодезистов, землевладельцев и поставщиков технологий, был разработан инструмент опроса. Опрос состоял из структурированных вопросов, направленных на оценку частоты и эффективности коммуникаций, воспринимаемых проблем и общей удовлетворенности совместной работой в рамках кадастровых проектов. Выборка проводилась методом стратифицированной случайной выборки для обеспечения представительства различных по масштабу проектов и географическому положению.

Для изучения качественных аспектов сотрудничества заинтересованных сторон были проведены глубинные интервью и обсуждения в целевых группах. Слабоструктурированное интервью позволили изучить нюансы опыта, проблемы и потенциальные области для улучшения. Для выделения ключевых тем и закономерностей из качественных данных был применен тематический анализ.

Количественные и качественные данные были интегрированы для получения целостного представления о взаимодействии заинтересованных сторон. Количественные данные использовались для выявления тенденций и закономерностей, в то время как качественные выводы обогатили интерпретацию этих тенденций, обеспечив более глубокое понимание динамики сотрудничества в кадастровых работах.

В результате опроса были получены количественные данные, проливающие свет на текущую динамику взаимодействия заинтересованных сторон в кадастровых проектах. Анализ ответов государственных органов показал умеренный уровень удовлетворенности (средний балл удовлетворенности = 3,5 по пятибалльной шкале) существующими каналами связи [2]. Однако при ближайшем рассмотрении выяснилось, что 30% респондентов выразили неудовлетворенность, что говорит о возможности улучшения ситуации.

Геодезисты, землевладельцы и поставщики технологий по-разному оценивают проблемы взаимодействия. Геодезисты отметили трудности с получением своевременной информации от государственных органов, причем 45% респондентов назвали это существенной проблемой [3, с. 76]. Землевладельцы выразили озабоченность по поводу нечетких сроков реализации проектов, причем 60% из них отметили неудовлетворенность этим аспектом. С другой стороны, поставщики технологий указали на недостаточную интеграцию технологических инструментов, причем 35% отметили необходимость более рациональных протоколов обмена данными.

Анализ предпочтений в отношении каналов связи выявил отчетливые закономерности. Государственные учреждения предпочитают официальные каналы, такие как официальные встречи и документация (60%), в то время как геодезисты (45%) и поставщики технологий (50%) склоняются к динамичным, технологичным способам коммуникации [4, с. 122]. Это свидетельствует о необходимости применения гибридного подхода для удовлетворения различных предпочтений заинтересованных сторон.

Глубокие интервью и обсуждения в целевых группах позволили дополнить количественные результаты качественными. В ходе тематического анализа были выявлены такие темы, как коммуникационные пробелы, различия в приоритетах и отсутствие единого видения у заинтересованных сторон.

Землевладельцы подчеркнули необходимость более четкого информирования о сроках и результатах проекта. Один из землевладельцев заявил: «Знание сроков завершения исследования и понимание последствий для нашего участка очень важно для эффективного сотрудничества». Геодезисты отметили важность стандартизированной методики обмена данными для оптимизации рабочих процессов. Один из геодезистов отметил: «Единая платформа для обмена данными значительно повысит нашу эффективность при реализации кадастровых проектов».

Качественные данные подчеркивают потенциальные преимущества расширенного междисциплинарного сотрудничества. В качестве результатов эффективного взаимодействия участники назвали улучшение планирования проектов, повышение точности делимитации земель и оптимизацию процесса регулирования. Один из представителей правительства заявил: «Когда все заинтересованные стороны находятся на одной волне, это приводит к более плавному выполнению проекта и улучшению результатов управления земельными ресурсами».

Интеграция количественных и качественных данных способствовала комплексному пониманию взаимодействия заинтересованных сторон в кадастровых проектах. Например, качественные данные о необходимости стандартизированных методик обмена данными совпадают с количественными данными о том, что поставщики технологий выражают неудовлетворенность существующим уровнем интеграции.

Взаимосвязанный характер проблем был очевиден в ходе анализа. Пробелы в коммуникациях, выявленные как в количественных, так и в качественных данных, свидетельствуют о наличии повсеместной проблемы,

которая приводит к различиям в приоритетах и отсутствию единого видения у заинтересованных сторон. Такая интеграция данных подчеркивает необходимость многогранных решений, направленных на устранение сложностей взаимодействия заинтересованных сторон.

На основе проведенного анализа в исследовании предложено несколько ключевых последствий для стратегий организации и планирования в кадастровых проектах. Во-первых, рекомендуется использовать адаптивный подход к коммуникации, включающий как формальные, так и динамические каналы для удовлетворения различных предпочтений, выявленных среди заинтересованных сторон. Это согласуется с призывом к использованию гибридной коммуникационной стратегии для расширения сотрудничества.

Во-вторых, в исследовании подчеркивается важность формирования общего видения у заинтересованных сторон на этапах организации и планирования кадастровых работ. Предлагаются механизмы сотрудничества, в которых приоритет отдается прозрачности, стандартизированным методикам и механизмам регулярной обратной связи. Количественные данные, подкрепленные качественными описаниями, свидетельствуют о том, что такие механизмы позволят устранить существующие недостатки и оптимизировать эффективность и точность кадастровых проектов.

Список литературы

1. Ковалева Е.В. Анализ межведомственного взаимодействия структур в сфере земельно-имущественных отношений при ведении ЕГРН / Е.В. Ковалева, А.Г. Маслова, Н.М. Затолокина // Вектор ГеоНаук. – 2021. – Т. 4. №3. – С. 40–44. – DOI 10.24412/2619-0761-2021-3-40-44. – EDN LLBSEL.
2. Бударова В.А. Применение информационных технологий при анализе процесса формирования кадастрового обеспечения инновационных проектов на территории города Сургут ХМАО – Югра / В.А. Бударова // Московский экономический журнал. – 2023. – Т. 8. №2. – DOI 10.55186/2413046X_2023_8_2_81. – EDN PVUDAS.
3. Ильина Т.А. Специализированные программы в выполнении кадастровых работ / Т.А. Ильина, А.Н. Ильин // Перспективные технологии и инновации в АПК в условиях цифровизации: материалы II Международной научно-практической конференции (Чебоксары, 10 февраля 2023 года). – Чебоксары: Чувашский государственный аграрный университет, 2023. – С. 75–78. – EDN MYYFEX.
4. Панкевич Н.А. Земельно-кадастровые работы в городе / Н.А. Панкевич, Т.М. Новикова // Строительство и управление недвижимостью: современное состояние и перспективы развития: сборник материалов Международной научно-практической конференции (Курск, 21 апреля 2023 года). – Курск: Юго-Западный государственный университет, 2023. – С. 121–124. – EDN ODWOAD.

Плешкова Мария Олеговна
магистрант

Научный руководитель

Сизова Виктория Валентиновна

канд. психол. наук, доцент, заведующая кафедрой

ФГБОУ ВО «Тверской государственный
технический университет»
г. Тверь, Тверская область

ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ПРЕДМЕТ НАУЧНОГО АНАЛИЗА: ОБЗОР ЗАРУБЕЖНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

***Аннотация:** статья посвящена анализу зарубежных источников, исследующих имидж организации. Рассматривается понятие «имидж», его структура, управление имиджем, его влияние на организационный рост и конкурентные преимущества.*

***Ключевые слова:** имидж организации, формирование имиджа организации, управление имиджем, обзор зарубежных источников.*

В условиях политической нестабильности, социальных конфликтов, экономических кризисов и изменчивости рынков имидж и управление им занимает важное место в компаниях, поскольку благодаря позитивному имиджу можно достичь желаемого успеха и в дальнейшем более эффективно продвигаться на рынке товаров и услуг. Желая быть привлекательными и признанными под давлением конкурентной среды, корпорации инвестируют огромные средства в профилирование и усиление своей репутации и корпоративного имиджа. Опираясь на передовые управленческие стратегии, «бизнес-менеджеры выбирают уникальные и аутентичные атрибуты для своих организаций и ищут заманчивые способы проецировать этот образ во внешний мир, а также в сердца и умы своих сотрудников» [7]. Безусловно, именно позитивный имидж организаций даёт им колоссальное конкурентное преимущество в условиях ограничений, напряжённой эпидемиологической ситуации, возникновения новых обстоятельств, требующих законодательного регулирования, изменения потребительского мышления.

Данная статья представляет собой обзор зарубежных исследований авторов стран Западной Европы, Ближнего Востока, Америки, изучающих имидж организации, его структуру, сущность, влияние на организационный рост и конкурентные преимущества.

Дж. Балмер и С. Грейзер утверждают, что развитие рыночной экономики привело к увеличению числа её субъектов, заинтересованных в правильном и эффективном формировании собственного имиджа бренда [1]. В современном обществе, где значение имеют чувства и ощущения, немаловажно создать пусть неосознаемый, но значимый для существования компании образ.

Как известно, термин «имидж» произошел от английского слова *image*, которое обозначает цельный, эмоционально насыщенный образ

или эффект человека, товара, торговой марки и других объектов, визуально отражающий их внешние данные. Таким образом, зрительный эффект в бренде имеет определяющее значение. С развитием современных технологий и возрастающего влияния глобализации на мировое сообщество появилось такое направление как наука об имидже. Применение понятия «имидж» набирает всё большие обороты в деловой и профессиональной речи, т.к. под этим термином понимается и имидж организации, и имидж товара, и имидж отдельной личности. Интерес, возникающий вокруг данного термина, появился не на пустом месте, ведь позитивный имидж той или иной организации свидетельствует не только об общей культуре носителя, но и составляет определённый набор характеристик, который представляет собой основу конкурентоспособности компании на рынке, диктует возможности её поддержания и повышения в современных условиях существования бизнеса.

По мнению А. Бенсали [2], возрастающее влияние глобализации и последствия пандемии COVID запустили механизм перестройки экономики всех стран, модернизации механизмов и инструментов ведения бизнеса. Рост конкуренции и стремительное увеличение числа компаний, производящих аналогичные товары или услуги, является предпосылкой к всё более частому обращению внимания компаний на формирование имиджа с целью успешного существования в современных условиях рынка.

Позитивный имидж выступает в роли конкурентного преимущества, являющегося одним из основных составляющих конкурентоспособности организаций в условиях становления и развития рыночных отношений во всех сферах жизни общества.

Р. Холм и П. Воттс утверждают, что имидж организации имеет достаточно широкий спектр составляющих, ведь как сама организация, так и её имидж включают в свой состав внешние и рассчитанные на внешний эффект факторы. В этом и состоит сложность формирования позитивного имиджа организации, при его формировании стоит учитывать его составляющие и сопутствующие элементы [6, с. 2].

П. Котлер и Н. Ли считают, что одним из основных составляющих имиджа организации является её «айдентика, которая представляет собой совокупность графических, словесных и дизайнерских элементов, транслирующих визуальное и смысловое единство её товаров / услуг и всей информации об организации» [4, с. 111].

Аналогично Дж. Грегори и Дж. Вайхмен определяют фирменный стиль как многокомпонентную структуру корпоративной культуры, которая включает в себя множество составляющих, в совокупности образующих единый образ [3].

По мнению П. Котлера, в условиях рыночной экономики одним из конкурентных преимуществ фирмы на рынке являются индивидуальность и идентичность компании, которые несут в себе двойное значение. С одной стороны, качественно разработанный фирменный стиль способствует повышению лояльности со стороны клиентов или потенциальных потребителей, с другой стороны, сама компания облегчает задачу и себе, и

клиентам, помогая им найти «свой» товар или «свою» услугу в большом разнообразии аналогичных предложений [4, с. 108].

В глобальном смысле фирменный стиль в современных условиях ведения бизнеса является ничем иным, как основой всей коммуникационной политики компаний.

По мнению Дж. Хэтч и М. Шульц, имидж – один из важнейших инструментов повышения эффективности функционирования организации. При всем этом имидж является не только инструментом, но и объектом управления. Соответственно, для поддержания высокой эффективности функционирования организации как во внутренней среде, так и организации в целом, необходимо с самого начала формирования бренда вести постоянную и целенаправленную работу / контроль над её имиджем [7].

Авторы [5] утверждают, что именно имидж организации является рычагом воздействия на общественное и индивидуальное сознание. Именно эти особенности формирования позитивного имиджа организации требуют со стороны руководителей постоянной корректировки и контроля. Р. Бёрк разбивает процесс формирования позитивного имиджа на четыре этапа [5]. Разработка, анализ и формирование концепции имиджа – первый этап. Второй и третий этапы представляют собой разработку программы по развитию имиджа и её реализацию соответственно. Четвёртый этап – оценка созданного имиджа, его поддержание и закрепление. При успешном завершении всех четырёх этапов грамотно сформированный имидж организации, по мнению вышеуказанных авторов, обеспечит соответствие организации ряду позиций, таких как высокий уровень конкурентоспособности компании на рынке, т. е. конкурентное преимущество, доверие со стороны потребителей и инвесторов, а также положительное освещение деятельности организации в СМИ на регулярной основе. Но это длительный и трудоёмкий процесс, который требует постоянного контроля и внесения корректировок со стороны руководителей. Не каждая организация способна выделять большое количество времени и средств на формирование, реализацию, оценку и поддержание позитивного имиджа, однако все вложения в его формирование, как известно, в последствии окупаются, ведь сначала компания работает на имидж, а потом имидж работает на компанию.

При изменении одной составляющей такой масштабной системы как мировая экономика, меняется и инструментарий отдельных её элементов, их поведение и методы выживания на рынке. Такие условия функционирования организаций на рынке способствуют повышению интереса к такому вопросу как формирование позитивного имиджа организации, который, в свою очередь, выступает рычагом воздействия на потребителей, формирование в их сознании приверженности и лояльности к компании. Управление имиджем является важным инструментом получения и удержания публичного признания и социального доверия. У любой компании / организации есть свой индивидуальный имидж, и, если он грамотно разработан и управляется, то это отображается на уровне стремления компании к качеству, взаимоотношениях и коммуникациях со всеми действующими и потенциальными держателями интересов, включая партнёров и

инвесторов, конкурентов, клиентов, своих собственных сотрудников, руководящие органы и широкую общественность в целом.

Список литературы

1. Балмер Дж. Корпоративный маркетинг: интеграция фирменного стиля, корпоративного брендинга, корпоративных коммуникаций, корпоративного имиджа и корпоративной репутации / Дж. Балмер, С. Грейзер // Европейский журнал маркетинга [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/240258097_Corporate_marketing_Integrating_corporate_identity_corporate_branding_corporate_communications_corporate_image_and_corporate_reputation (дата обращения: 01.12.2023).
2. Бенсиали А. Как измерять и как управлять корпоративной репутацией / А. Бенсиали // Leadership & Organization Development Journal [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://doi.org/10.1108/loj.2011.32.1.98.1/full/html> (дата обращения: 12.12.2023).
3. Грегори Дж. Маркетинг корпоративного имиджа / Дж. Грегори, Дж. Вайхмен. – Чикаго: NTC Business Books, 2010. – 288 с.
4. Котлер П. Корпоративная социальная ответственность: максимум пользы для вашей компании и вашего бизнеса / П. Котлер, Н. Ли. – Нью-Джерси: John Wiley & Sons, Inc. 2011. – 320 с.
5. Мартин Г. Корпоративная репутация: управление возможностями и угрозами / Г. Мартин, Р. Берк, К. Купер [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/259248299_Corporate_Reputation_Managing_Opportunities_and_Threats (дата обращения: 10.09.2023).
6. Холм Р. Корпоративная социальная ответственность: хороший бизнес-смысл / Р. Холм, П. Уоттс. – Оксфорд: World Business Council for Sustainable Development, 2000. – 32 с.
7. Хэтч Дж. Динамика организационной идентичности / Дж. Хэтч, М. Шульц // Human Relations [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/247717474The_Dynamics_of_Organizational_Identity (дата обращения: 17.11.2023).

Тиммерман Маргарита Артуровна

магистрант

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

г. Краснодар, Краснодарский край

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ИМИДЖЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье представлены определения понятия «имидж организации», рассмотрены методы его формирования. Выделены этапы процесса формирования корпоративного имиджа. Рассмотрены подходы к формированию необходимого уровня имиджа. Определены основные инструменты ИМК.

Ключевые слова: имидж организации, процесс формирования корпоративного имиджа, инструменты ИМК.

Имидж организации представляет собой формируемый ею образ и позиционирование, выраженные и активно продвигаемые ею среди целевых групп.

Имидж организации определяется ее внутренней и внешней политикой. Главной целью выстраивания положительного уровня имиджа является укрепление позиций организации на рынке, повышение конкурентоспособности и привлекательности организации для потенциальных клиентов. Формирование имиджа проектной организации происходит через создание внутреннего и внешнего образов. Второй ориентирован на заказчиков, поставщиков, инвесторов, общественные организации, государство и конкурентов. Внутренний имидж, как правило, включает в себя формирование корпоративной культуры организации, разработку фирменного стиля, мероприятия по тимбилдингу и укреплению корпоративного духа [1].

Процесс формирования корпоративного имиджа предприятия может быть представлен следующей последовательностью шагов:

1. Анализ маркетинговой среды организации и выявление наиболее важных групп общественности, на которых она должна сосредоточить свое внимание.

2. Определение основных факторов, способствующих формированию имиджа для каждой целевой группы общественности.

3. Разработка желаемого образа предприятия для каждой целевой группы на основе стратегических целей.

4. Оценка текущего состояния имиджа предприятия в каждой целевой группе общественности.

5. Разработка и реализация плана мероприятий, направленных на формирование позитивного имиджа предприятия в сознании целевых групп.

6. Оценка достигнутых результатов и внесение изменений (при необходимости) в план.

Для эффективного формирования имиджа предприятия необходимо провести тщательный анализ внешних и внутренних условий его деятельности. Кроме того, необходимо определить цели формирования имиджа и разработать стратегии и методы их достижения. Важно разработать научно-методические основы для целенаправленного формирования имиджа предприятий [4].

Для достижения и совершенствования имиджа организации необходимо применять разнообразные инструменты и методы. Среди самых популярных и широко используемых существуют: SWOT-анализ, матрица нестабильности внешней среды, реклама, Public Relations и другие.

Более подробно подходы к формированию необходимого уровня имиджа представлены ниже:

1. Производственно-экономический подход включает в себя улучшение качества продукции, внедрение новых технологий и повышение эффективности производства.

2. Маркетинговый подход основан на конкурентной борьбе, стабилизации и продвижении продаж, а также на проведении PR-мероприятий для увеличения узнаваемости и привлекательности организации.

3. Клиентурный подход направлен на разработку культуры взаимоотношений с клиентами и партнерами, предоставление достоверной информации и выполнение договорных обязательств перед потребителями.

4. Кадровый подход включает развитие корпоративной культуры, создание сплоченной команды и формирование собственного стиля управления.

Рекомендуется использовать все перечисленные подходы для более эффективного формирования имиджа организации, так как каждый из них оказывает значительное влияние на организацию и способствует достижению больших успехов. Ни один из существующих инструментов и методов не может полностью охватить все аспекты имиджа, поэтому для достижения наилучшего результата рекомендуется комплексный подход [3].

В связи с этим в рамках формирования имиджа организации в современных условиях на предприятии применяют ИМК (интегрированные маркетинговые коммуникации). Среди основных инструментов ИМК существует [2]:

- рекламная деятельность организации;
- меры по стимулированию спроса, включая такие действия, которые создают благоприятные условия для ценовой гибкости спроса и предложения;
- информирование целевых аудиторий о свойствах и видах товара, а также о виде и качестве услуг;
- формирование имиджа и престижа компании с использованием печатных и электронных СМИ;
- организация акций, распродаж, ярмарок и других мероприятий с целью привлечения внимания и увеличения спроса;
- информирование потребителей и партнеров о результате деятельности организации;
- распространение информации о достижениях компании и ее конкурентов.
- PR-деятельность в целом, включая спонсорскую и благотворительную деятельность, участие в советах и т. д.;
- публицити, которое представляет собой разновидность PR-деятельности, включая пропаганду и другие методы.

Список инструментов, позволяющих регулировать имидж компании, представляет собой важный аспект в формировании успешного имиджа. Критическое значение имеет взаимодействие этих инструментов между собой, так как они усиливают друг друга и способствуют созданию благоприятного имиджа компании.

Таким образом, в современных рыночных условиях благоприятный корпоративный имидж становится необходимостью для достижения устойчивого и долгосрочного успеха организации.

Список литературы

1. Дмитренко А.М. Создание имиджа проектной организации / А.М. Дмитренко // Science Time. – 2022. – №11. – С. 40–42. – EDN JRIOTM
2. Келейникова С.В. Управление формированием имиджа организации / С.В. Келейникова, Т.И. Чиранова // Инновации и инвестиции. – 2019. – №9. – С. 378–384. – EDN UYZJBB
3. Сысоева Е.В. Стратегические технологии формирования имиджа организации / Е.В. Сысоева // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – №9–1. – С. 99–109. – EDN YQVRTM
4. Хакимжанова Э.И. Имидж организации / Э.И. Хакимжанова, Р.Р. Ураев // Экономика и социум. – 2014. – №2–4. – С. 934–937. – EDN TFETMP

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Malyzhenkov Pavel V.

Ph.D. Associate Professor
National Research University
Higher School of Economics,
Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod region

Maurizio Masi

Associate Professor
Università degli Studi della Tuscia,
Viterbo, The Italian Republic

PROBLEMS OF INDUSTRY 4.0 TECHNOLOGIES APPLICATION IN THE TRANSPORT FOR THE IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract: today, Industry 4.0 technologies are an integral part of changes in many sectors of the economy. There is no doubt that digitalization has a significant impact on enhancing business processes, service quality, and expanding the range of services offered, making a huge contribution to the implementation of the concept of sustainable development.

Keywords: enabling technologies, Industry 4.0, sustainable development, transport.

Малыженков Павел Валерьевич

канд. экон. наук, доцент
ФГАОУ ВПО «Национальный
исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
г. Нижний Новгород, Нижегородская область

Маси Маурицио

ассоциированный профессор
Тосканский университет
г. Витербо, Итальянская Республика

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИНДУСТРИИ 4.0 НА ТРАНСПОРТЕ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: сегодня технологии индустрии 4.0 являются неотъемлемой частью изменений во многих секторах экономики. Нет сомнений в том, что цифровизация оказывает значительное влияние на совершенствование бизнес-процессов, качество обслуживания и расширение

спектра предоставляемых услуг, внося огромный вклад в реализацию концепции устойчивого развития.

Ключевые слова: *стимулирующие технологии, Индустрия 4.0, устойчивое развитие, транспорт.*

1. Introduction

Utilizing unmanned aerial vehicles allows for an elevation in the quality of service within transportation infrastructure. European public transport companies, members of the ETF and UITP, emphasize the active use of drones to detect issues or incidents on roadways and stations. However, problematic aspects of drone application include limited payload capacity, high cost, and complex technical maintenance.

An exemplary use case of drones is Amazon, having implemented this technology to reduce delivery times to 30 minutes – four times faster than the previous method [1]. According to DHL's management, this new delivery method significantly optimizes their operations by overcoming road complexities and traffic jams, drastically reducing delivery times. Additionally, the company notes a decrease in energy consumption and a smaller carbon footprint with this technology. They highlight an 80% reduction in delivery expenses as a positive outcome of optimization [3].

A robocar represents a vehicle that operates without human intervention, utilizing an automated system. The functionality of an autonomous vehicle relies on several operational elements.

Experts believe that integrating autonomous vehicles could lead to a 40% reduction in expenses for transport and logistics companies. Different researches indicate that drones and autonomous transport will handle up to 80% of all shipments in the future [4; 7]. Governments worldwide recognize the importance of this technology for their transportation systems, evident in their development strategies where autonomous transport stands as a priority, necessitating the creation of essential infrastructure.

Business representatives foresee widespread application of autonomous vehicles within enterprise premises. Beyond cargo transport, this technology has been tested for passenger transportation. Automated metro systems are operational in 33 countries worldwide.

2. Challenges of implementing transportation technologies.

Despite the promise of integrating modern technologies into business, there are aspects that complicate their full integration into the supply chain. Firstly, no country has extensively developed the regulatory framework. While certain rules resemble each other across many countries, such as the prohibition of drone flights over crowds, these rules are hard to consider comprehensive. For instance, if a drone's weight exceeds a certain value, a license is required for its use. Secondly, deploying these technologies entails high insurance costs. The high cost of the technology and its potential for significant damage in case of accidents force insurance companies to set high prices. Thirdly, unmanned aerial vehicles can collect personal data during operations, leading to data privacy concerns.

It's worth emphasizing that the current challenges of implementing digital technologies include job reduction, a high dependency on the internet network's flawless operation, mismatched urban infrastructure for technology implementation, and the risk of accidents due to weather conditions [6].

According to a foreign survey, skill gaps in the labor market were perceived as the primary obstacle to innovation implementation. Nearly 59% of respondents highlighted the inability to attract specialized talents as one of the main barriers, talents crucial for enabling digital transformation. The lack of investment capital, according to 29.4% of respondents, also contributes to slowing down the adoption of digital solutions [7].

Big data analytics is a technology that enhances planning accuracy by forecasting risky events and creating intelligent manufacturing systems. For instance, DHL forms delivery routes and manages transportation operations promptly using big data processing technology.

One of the promising technologies for business transportation activities is blockchain, allowing for increased reliability and transparency in transportation [5]. Based on survey results, transport service providers are actively studying this technology.

While most companies are in the stage of exploring blockchain technology, some are actively testing and implementing it [3].

3. Conclusions.

Thus, modern companies are studying and actively implementing information technologies as this forms their competitive advantages: it increases operational speed, reduces costs, and minimizes emissions that pollute the environment. Ultimately, this leads to optimizing business processes while considering economic, social, and ecological aspects. This approach to the role of information technologies is somewhat innovative and contributes to the sustainable development of society in the era of digital transformation and the concept of «Industry 4.0».

References

1. Agbo A.A. Sustainable freight transport optimization through synchromodal networks // Cogent Engineering. 2017. V. 4. №1. P. 142–164.
2. Baron C. Greenhouse gas emissions from the transportation sector worldwide from 1990 to 2019 [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.statista.com/study/85839/global-transportation-emissions/>.
3. Batta A. Diffusion of blockchain in logistics and transportation industry: an analysis through the synthesis of academic and trade literature // Journal of Science and Technology Policy Management. 2021. V. 12. №3. P. 378–398.
4. China Federation of Logistics and Purchasing [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.statista.com/statistics/702521/china-logistics-cost-structure/>.
5. Gruchmann T. Blockchain-driven handling of digital freight information: A tensions perspective // Logistics Research. 2021. V. 14. №1. P. 1–16. https://doi.org/10.23773/2021_3. EDN: KATVHC
6. Lambert D.M., Stock J.R., Ellram L.M. Fundamentals of Logistics Management. Boston: Irwin/McGraw-Hill, 1998. 611 p.
7. Pernestál A., Engholm A. Shortest path algorithms for pedestrian navigation system // Information. 2022. V. 13. №6. P. 269–294.

8. Schwaninger M. Intelligent Organizations: Powerful Models for Systemic Management. Switzerland: Springer Science & Business Media, 2008. 231 p.

9. Stinga V.G. The process of choosing transport modes in a logistic chain // Postmodern Openings. 2019. V. 10. №4. P. 209–218.

10. World Economic Forum [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.statista.com/statistics/948127/automotive-aerospace-supply-chain-transport-technology-adoption-worldwide/>

Михейкин Кирилл Вадимович

магистрант

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский

государственный экономический университет»

г. Санкт-Петербург

СОСТОЯНИЕ РЫНКА ГАЗОМОТОРНОГО ТОПЛИВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

***Аннотация:** в статье анализируется текущее состояние рынка газомоторного топлива Санкт-Петербурга и Ленинградской области, описываются настоящие условия его формирования, логистические факторы, оказывающие влияние на распространение газомоторного транспорта, а также на развитие газомоторной инфраструктуры. Делается вывод, что развитие рынка в целом и логистической инфраструктуры в частности сталкивается с рядом сдерживающих факторов.*

***Ключевые слова:** газомоторный транспорт, компримированный природный газ, сжиженный природный газ, цепи поставок газомоторного топлива, логистическая инфраструктура.*

В рамках современной экологической повестки вопросы перехода автомобильного транспорта с традиционного на альтернативные виды топлива становятся все более актуальными. В этой связи рынок газомоторного топлива приобретает роль одного из ключевых факторов в обеспечении экологической устойчивости и энергетической безопасности.

Развитие газомоторного транспорта в Российской Федерации является одним из приоритетов, закрепленных в Транспортной стратегии РФ на период до 2030 года. Предполагается, что за период с 2019 по 2024 год количество газовых автозаправочных станций возрастет с 509 до 1273 единиц, а количество газомоторных транспортных средств со 155 тысяч до 274 тысяч, при этом ежегодный рост таких автомобилей составит 20–30 тысяч единиц [7].

За период с 2018 по 2022 год объем потребления природного газа как моторного топлива увеличился более чем в два раза, с 703 млн куб. метров до 1,5 млрд куб. метров. На рисунке 1 представлена динамика потребления природного газа как моторного топлива в России с 2018 по 2022 годы, а также прогноз потребления на 2023–2025 годы.

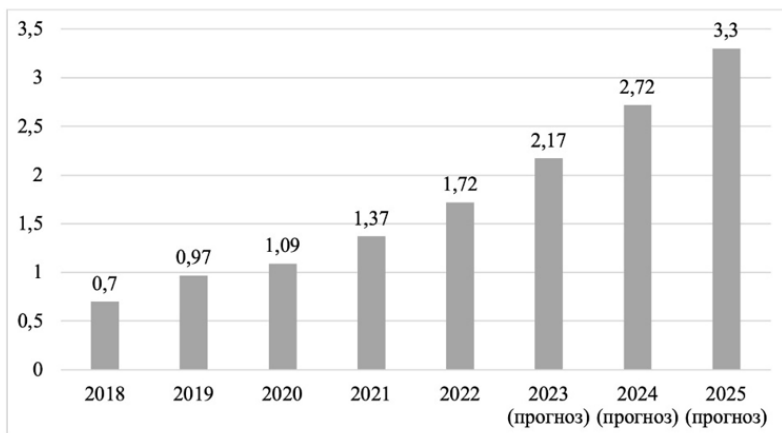


Рис. 1. Объем потребления природного газа как газомоторного топлива в РФ в 2018–2022 годы, с прогнозом на 2023–2025 годы, млрд кубометров

Главными проблемами, сдерживающими массовый переход на газомоторное топливо (ГМТ), являются слабая развитость автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС) и низкая доступность технологий массового производства автомобилей, работающих на этом виде топлива. Лишь небольшое количество автопроизводителей выпускают автомобили, изначально работающие на ГМТ, кроме того, стоимость таких автомобилей значительно выше. Например, цена на бензиновую Lada Granta на сайте производителя стартует от 699 000 рублей, а на газовую версию Lada Granta CNG – от 801 000 рублей [4]. Переоборудование бензинового автомобиля на ГМТ также требует высоких первоначальных затрат, особенно для владельцев грузовых автомобилей и автобусов.

В целом, существуют несколько видов ГМТ: сжиженный углеводородный газ (СУГ), компримированный природный газ (КПГ), сжиженный природный газ (СПГ), биогаз и водородное топливо, при этом самыми распространенными являются КПГ и СПГ.

Обобщенная схема движения природного газа как моторного топлива от месторождения до конечного потребителя представлена на рисунке 2.

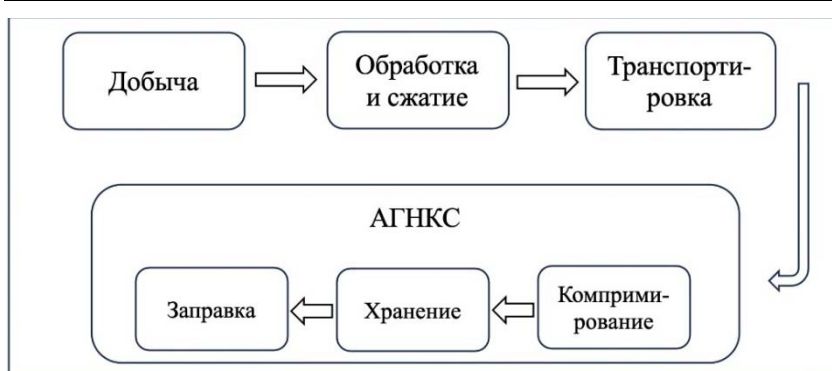


Рис. 2. Схема движения природного газа как моторного топлива от месторождения до конечного потребителя

Как видно на рисунке 2, процесс доведения КПП до конечного потребителя включает в себя четыре основных этапа:

- добыча газа. Газ добывается на месторождениях и по газопроводам транспортируется на газокompрессорную станцию (ГКС);
- обработка и сжатие газа. На ГКС природный газ очищается и сжимается для дальнейшей транспортировки;
- транспортировка газа. Сжатый газ по магистральному газопроводу транспортируется до газораспределительной станции (ГРС), где распределяется по системе региональных газопроводов. Далее газ снова поступает на ГРС для дальнейшего разделения по системе распределительных газопроводов;
- АГНКС. На станцию через подводящий к АГНКС газопровод поступает газ, затем происходит процесс компримирования – на АГНКС устанавливается необходимое специализированное оборудование, полученный КПП хранится в специальных баллонах. В итоге КПП поступает на заправочные колонки, с помощью которых происходит заправка автомобилей конечных потребителей.

Одним из регионов-лидеров по развитию газомоторного транспорта в РФ является Санкт-Петербург. Основная компания на российском рынке, занимающаяся реализацией природного газа в качестве газомоторного топлива и развитием соответствующей инфраструктуры – ООО «Газпром газомоторное топливо» («Газпром ГМТ») составляет ежегодный рейтинг регионов по уровню развития рынка ГМТ. В данном рейтинге на конец 2021 года Санкт-Петербург занял 3 место, разделив его с Республикой Башкортостан и уступив Республике Татарстан и Ростовской области [5]. А в ноябре 2023 года было объявлено, что Санкт-Петербург получил звание «Газомоторной столицы России», там самым заняв 1-е место в рейтинге среди российских регионов.

Главной причиной столь высокой позиции Санкт-Петербурга в рейтинге является активное расширение парка газомоторного транспорта и стимулирование спроса. С 1 апреля 2022 года в городе реализуется Новая

модель транспортного обслуживания пассажиров, согласно которой из 3,9 тысяч автобусов более 2,8 тысяч работают на природном газе [3].

Экономическое преимущество природного газа перед другим топливом очевидно. Стоит отметить, что один кубический метр газа по расходу сопоставим с одним литром бензина и дизельного топлива. Сравнение цен на 1 кубометр КПГ с другими видами топлива представлено на рисунке 3.

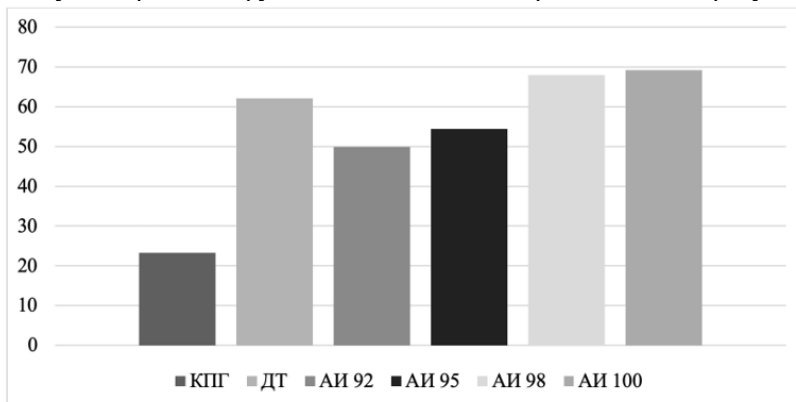


Рис. 3. Сравнение средней стоимости за 1 кубический метр КПГ с 1 литром бензина и дизельного топлива в Санкт-Петербурге, руб.

Итак, по рисунку 3 видно, что автомобили на КПГ почти в три раза экономнее, чем на дизеле, в 2,1 раза – чем на бензине АИ-92, экономия для бензина с другими октановыми показателями еще больше.

Высокая степень распространенности АГНКС стимулирует переход автовладельцев на ГМТ. На 1 ноября 2023 года в Санкт-Петербурге работало 14 автомобильных газонаполнительных компрессорных станций (АГНКС), еще 11 – в Ленинградской области [2]. Все работающие в Санкт-Петербурге и Ленинградской области АГНКС действуют под брендом «Газпром ГМТ» (из них 24 станции принадлежат непосредственно «Газпром ГМТ», 1 станция – ООО «Бетон»). Карта расположения АГНКС в Санкт-Петербурге представлена на рисунке 4.



Рис. 4. Карта действующих АГНКС по районам Санкт-Петербурга по данным на 01.11.2023 года

На рисунке 4 видно, что из 18 внутригородских районов Санкт-Петербурга АГНКС имеются лишь в десяти. Получается, что в восьми районах АГНКС вовсе не представлены, в шести районах имеется лишь одна станция. Таким образом, потенциальным автовладельцам, желающим сделать переход на ГМТ, придется тратить достаточное количество времени, чтобы доехать до места заправки, что снижает количество перешедших на альтернативные виды топлива автомобилей.

Как уже было сказано выше при описании схемы движения газа, процесс компримирования природного газа происходит непосредственно на АГНКС. Самое главное – подключение АГНКС к сети газопроводов. Суммарная протяженность газопроводов в Санкт-Петербурге на начало 2023 года составляла 8,304 тысячи км, что позволяет разместить дополнительные АГНКС на территории города. В любом случае, процесс строительства любой АГНКС сопровождается соединением станции с системой газопроводов через подводящий газопровод.

СПГ для рынка газомоторного топлива в Ленинградской области производится вблизи г. Выборга на заводе СПГ «Портовая» (проектная мощность – 1,5 млн тонн СПГ в год). Кроме того, в последнее время на части АГНКС устанавливается оборудование для сжижения природного газа. АГНКС в Курортном районе Санкт-Петербурга и в городе Кингисепп Ленинградской области имеют подобное оборудование.

Имеет смысл сравнить существующие на сегодняшний день показатели по развитию газомоторного транспорта с плановыми, заложенными в Программе внедрения ГМТ в автотранспортном комплексе Санкт-Петербурга на 2014–2023 годы. Оценочные показатели представлены в таблице 1.

Таблица 1

Оценочные показатели Программы внедрения ГМТ в автотранспортный комплекс Санкт-Петербурга на 2014–2023 годы

№ п/п	Показатель	Плановое значение	Фактическое значение	Результат
1	Количество АГНКС (единиц, всего)	26	14	Не выполнено, недостаток 12 АГНКС
2	Количество автобусов, работающих на КПГ и СПГ (единиц, всего)	1 231	2 800	Перевыполнено, сверх плана закуплено 1 569 автобусов

Санкт-Петербург имеет большой потенциал роста спроса на ГМТ, учитывая тот факт, что в городе зарегистрировано около 2,1 млн автомобилей, из которых 1,8 млн – легковые. По данным общероссийской статистики, примерно 3% автомобилей в стране работают на газовом топливе, соответственно, порядка 63 000 автомобилей – в Санкт-Петербурге. Легковой транспорт – основной потребитель ГМТ и самый перспективный. Получается, что на одну АГНКС приходится 4 500 единиц транспорта. Для сравнения, на одну АЗС в городе приходится 3 150 автомобилей (на ноябрь 2023 года в Санкт-Петербурге действует 634 АЗС). Следовательно, действующих АГНКС недостаточно, и, чтобы стимулировать переход на ГМТ, требуется значительное увеличение количества действующих газовых заправочных станций.

С целью более широкого распространения сети АГНКС в Санкт-Петербурге, как и в других регионах РФ, действует программа по субсидированию 25–40% инвестиционных затрат в новую заправочную станцию. Так, в 2022 году более 252 миллионов рублей было выделено на предоставление субсидий (из которых 61% – из регионального бюджета, 39% – из федерального бюджета) [6]. Однако, учитывая тот факт, что Программа по развитию сети АГНКС не выполнена, можно сделать вывод, что данных компенсаций недостаточно для привлечения большего количества частных инвесторов в данную отрасль.

С другой стороны, расширение сети АГНКС сдерживает недостаточный рост количества автомобилей, работающих на ГМТ. Для стимулирования роста в Санкт-Петербурге и Ленинградской области действуют программы компенсации части затрат на переоборудование автомобильной техники на природный газ в качестве топлива. Размер компенсации не превышает одной трети от стоимости переоборудования для юридических лиц – субъектов крупного предпринимательства, две трети – для физических лиц и юридических лиц – субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом максимальный размер субсидии ограничен. Например, для легкового автомобиля массой до 1800 кг – 24,3 тыс. рублей, массой от 1801 кг до 2499 кг – 30,6 тыс. рублей, для легкого грузового транспорта – 43,2 тыс. рублей. В рамках этой программы получить компенсации могут только те автовладельцы, транспортное средство которых произведено на территории РФ и имеет год выпуска не ранее чем 5 лет, предшествующих году переоборудования. В 2022 году в Санкт-Петербурге было переоборудовано за счет субсидий 1 683 единицы автомобильной техники, в 2023 году планируется 2 153 единицы [1]. Получается, что текущие программы компенсации имеют очень жесткие ограничения, особенно по возрасту транспортного средства, что ограничивает переход автомобилей на ГМТ.

На основании всего вышерассмотренного можно сделать следующие выводы. Во-первых, на сегодняшний день Санкт-Петербург является лидером по внедрению и потреблению природного газа как моторного топлива в России. Ленинградская область значительно отстает как по количеству газомоторного транспорта, так и по развитости инфраструктуры.

Во-вторых, Правительство Санкт-Петербурга успешно реализовало программу по созданию устойчивого спроса на ГМТ за счет модернизации общественного транспорта и внедрения 2 800 автобусов, работающих на КПГ и СПГ. Это позволило значительно повысить объемы потребления газа и создать основы для дальнейшего успешного развития газомоторного транспорта в регионе.

В тоже время, сдерживающими факторами при развитии газомоторного транспорта в Санкт-Петербурге, как и в других регионах РФ, являются недостаточная распространенность сети АГНКС и малое количество легкового газомоторного транспорта. Действующие на сегодня субсидии, компенсирующие затраты на АГНКС, работают неэффективно, о чем свидетельствует невыполнение программы по внедрению в ГМТ в Санкт-Петербурге. Следует увеличить объемы выделяемых средств, чтобы дополнительно заинтересовать компании для входа на этот рынок, что позволит расширить сеть АГНКС.

Субсидии, компенсирующие затраты на переоборудование транспортных средств на ГМТ, предвывают такие требования к автомобилям, что многие автовладельцы просто не могут получить компенсацию, которая подтолкнула бы их к переходу на газомоторное топливо.

Санкт-Петербург обладает большим потенциалом по развитию ГМТ, сотрудничество с ООО «Газпром ГМП» позволяет увеличивать спрос, расширять и улучшать сопутствующую инфраструктуру. Тесное

сотрудничество федерального и регионального Правительства (в части субсидирования и информирования бизнеса и населения) с топливно-энергетическими компаниями позволит решить действующие проблемы, что поспособствует массовому переходу на ГМТ.

Список литературы

1. Город получит федеральные субсидии на программы поддержки малого бизнеса, развитие рынка газомоторного топлива и агропромышленного комплекса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/press/governor/229619/>
2. Карта АГНКС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gazprom-agngks.ru/locator>
3. Новая модель транспортного обслуживания: курс на экологию [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.gov.spb.ru/gov/otrasl/c_transport/news/234009/
4. Официальный сайт LADA [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.lada.ru>
5. Рейтинг регионов России по уровню развития рынка газомоторного топлива за 2021 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://gmt.gazprom.ru/d/textpage/73/115/gazprom-gmt_24.08.2022.pdf
6. Свыше 250 млн рублей направлены на субсидии для развития газозаправочной инфраструктуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.gov.spb.ru/press/governor/242423/>
7. Транспортная стратегия Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года: утв. распоряжением Правительства РФ от 27.11.2021 №3363-р // СПС Консультант Плюс.

Соловьева Ирина Павловна

канд. экон. наук, доцент

Ломцов Никита Дмитриевич

магистрант

ФГБОУ ВО «Рязанский государственный
радиотехнический университет им. В.Ф. Уткина»
г. Рязань, Рязанская область

РОЛЬ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА В МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация: в статье выявлена сущность материально-технического обеспечения, обозначены проблемы и их решение. Описаны преимущества системного подхода, а также рассмотрены системы, повышающие эффективность материально-технического обеспечения.

Ключевые слова: материально-техническое обеспечение, снабжение, материальные ресурсы, системный подход, SRM-системы.

Основной целью деятельности любого коммерческого предприятия является увеличение прибыли за счет повышения эффективности производственного процесса, который невозможно осуществить без четко отлаженной системы материально-технического обеспечения.

Материально-техническое обеспечение является ключевым аспектом успешного функционирования любой организации, который включает совокупность материальных и технических ресурсов, необходимых для реализации процессов и достижения поставленных целей.

Сущность материально-технического обеспечения заключается в том, что оно способствует осуществлению всех производственных, управленческих и иных процессов на предприятии. Без своевременного обеспечения материальными и техническими ресурсами, компании не могут нормально функционировать и развиваться, так как от состояния и доступности этих ресурсов зависит эффективность процессов, качество продукции и успех предприятия [1].

Теоретические и практические аспекты системы материально-технического обеспечения предприятий рассматривались в работах отечественных и зарубежных ученых, таких как А.Э. Вартазарова, Ю. Ерхова, А.А. Банщикова, В.А. Курская, Д.М. Шабунин, Д.В. Ананьева, Сыркина Е.В., Кретов И.А., Г.Д. Антонов, Белоусова Л.А., Ефремова Т.Ф., Эльяшевич И.П. и др.

В то же время ряд вопросов остается не решенными, т.к. не существует универсальной методики управления и организации материально-техническим обеспечением предприятия.

В процессе изучения вопросов материально-технического обеспечения, было выявлено, что проблемы, связанные с транспортной логистикой и снабжением, особенно остро стоят в настоящее время в связи с усилением санкционного давления на российскую экономику. В результате санкций были потеряны налаженные связи и логистические каналы. Доставка необходимых материалов, запчастей и комплектующих стала сложной задачей.

Для решения «обнажившихся» проблем, организациям необходимо своевременно разрабатывать стратегии, направленные на улучшение материально-технического обеспечения, которые будут включать в себя инвестиции в обновление производственной базы, обучение персонала, совершенствование логистических процессов, а также поиск новых источников финансирования и другие направления требующие улучшения [2]. В каждой конкретной ситуации применяемые методы и подходы должны диктоваться особенностями функционирования конкретного предприятия и его проблемами.

В создавшихся условиях особое внимание стоит уделить совершенствованию системы материально-технического обеспечения производственных процессов, которое целесообразно реализовывать на основе системно-аналитического подхода.

Системно-аналитический подход целесообразно осуществлять на основе исследования, включающего все аспекты функционирования компании. Этот подход позволяет более глубоко понять взаимосвязи между различными структурными подразделениями предприятия, выявить причинно-следственные связи, обнаружить проблемы. В данной статье рассмотрим основные аспекты данного подхода.

В общем виде применение системно-аналитического подхода к анализу и организации производственного процесса на предприятии позволяет получить ряд преимуществ представленных на рис. 1.

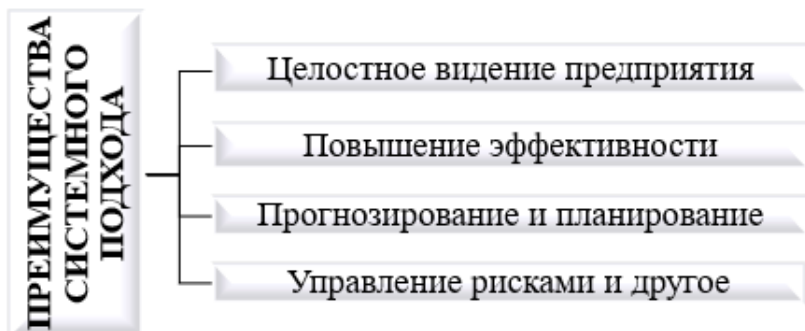


Рис. 1. Преимущества системного подхода

Под целостным видением предприятия понимается то, что системный анализ рассматривает предприятие как единую систему, учитывая все взаимосвязи между ее элементами. Это позволяет предотвратить принятие изолированных решений, а также улучшить координацию и синхронизацию производственных процессов.

Повышение эффективности работы предприятия будет следствием своевременной оценки состояния предприятия, выявления «слабых» мест, оптимизации структуры и разработки оптимальных решений, направленных на повышение производительности труда, улучшение использования материальных ресурсов и кадрового состава, а также поиска путей улучшения функционирования компании.

Системный анализ предоставляет возможность проводить прогнозирование и планирование различных сценариев развития предприятия. Это помогает принимать обоснованные решения и своевременно адаптироваться к изменениям внешней среды.

Использование системного анализа позволяет выявить потенциальные риски и их возможные последствия, что помогает разработать стратегии управления рисками и минимизировать негативные воздействия [3].

Приведенные выше преимущества системного метода подходят как к предприятию в целом, так и к отдельным его структурным подразделениям.

Одной из основных задач системного анализа применительно к материально-техническому обеспечению предприятия является устранение несоответствий пропускной способности в звеньях цепи поставок. При этом стоит особое внимание уделить основным звеньям производственного процесса: снабжению, производству и сбыту. Для этого необходимо проводить тщательный анализ текущего состояния предприятия, включая его производственные процессы, структуру, ресурсы и финансы, а также

осуществить построение модели и разработать сценарии развития предприятия с учетом различных факторов.

Применительно к практике использования системного подхода к организации материально-технического обеспечения предприятий вызывают интерес такие системы как.

1. SRM-системы автоматизируют закупочный цикл от планирования до поставки и контроля договоров. Цель внедрения систем – максимально сократить расходы на закупки, сохранив высокое качество и непрерывность поставок. SRM помогают выявлять потребности предприятия в ресурсах, согласовывать планы закупок, отбирать поставщиков с учетом выбранной стратегии, а также непрерывно контролировать эффективность поставок. Внедрение такой системы гарантирует компании прозрачность, результативность и контролируемость расходов.

2. Система «Comindware Управление закупками» представляет собой решение для автоматизации процессов закупок и управления поставками. «Comindware Управление закупками» является гибкой и настраиваемой системой, которая может быть адаптирована к уникальным потребностям каждой организации.

3. «Лот Эксперт SRM» – это система управления взаимоотношениями с поставщиками.

4. Naumen SRM/GPMS» – данная система контролирует взаимодействие поставщиков и следит за процессами закупок.

Резюмируя результаты проведенного исследования, следует заметить, что применение системного подхода в организации снабжения предприятия является неотъемлемой частью современного бизнеса. Оно позволяет автоматизировать и оптимизировать процессы, улучшить коммуникацию с поставщиками, собрать и анализировать данные. Все это способствует повышению эффективности работы предприятия. Этот подход помогает предприятиям адаптироваться к переменам внешней среды, разрабатывать стратегии развития и достигать желаемых результатов.

Список литературы

1. Загиров Р.Р. Методика анализа показателей процесса материально-технического снабжения / Р.Р. Загиров // Нефтегазовое дело. – 2006.

2. Овчинников А.П. Логистический подход при управлении материальными потоками на предприятии / А.П. Овчинников // Наука через призму времени. – 2018. – №10 (19). – С. 83–94. – EDN YIULPN

3. Игнатьев А.И. Системный подход к организации транспортного обслуживания субъектов производства / А.И. Игнатьев, О.А. Чихачева, Т.А. Асаева [и др.] // Управление социально-экономическими системами: материалы международной научно-практической конференции. – В 2 т. – 2017. – С. 185–187. – EDN YTRUMR

4. Асаева Т.А. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе системно-матричного диагностического анализа / Т.А. Асаева, И.П. Соловьева, А.И. Игнатьев // Экономические аспекты технологического развития современной промышленности: материалы Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 338–342. – EDN WCQPSV

Феоктистова Алина Андреевна
магистрант

Силин Никита Ильич
магистрант

Тарабукин Виталий Георгиевич
магистрант

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский
государственный экономический университет»
г. Санкт-Петербург

ФОРМИРОВАНИЕ ЗАМКНУТОЙ ЦЕПИ ПОСТАВОК НА РЫНКЕ МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ

***Аннотация:** в статье выделяется важность интеграции реверсивной логистики в стратегии устойчивого развития предприятий рынка мобильных устройств, тем самым призывая к развитию эффективных методов переработки, которые влияют на замкнутую цепь поставок мобильных устройств и содействуют достижению устойчивых целей.*

***Ключевые слова:** реверсивная логистика, замкнутая цепь поставок, устойчивое развитие, переработка, оптимизация, рынок мобильных устройств.*

Мобильные технологии стали важным инструментом для нашей жизни. Сейчас уже никого не удивит сенсорный телефон или часы, которые отмеряют твой пульс и при необходимости могут вызвать скорую помощь. Но как и огромное большинство других товаров, мобильные устройства необходимо откуда-то доставить, а значит, они проходят через сложную цепь поставок и логистические системы. Именно логистика отвечает за то, чтобы в первый день продаж продукта он лежал на полках магазина, а грамотно созданная замкнутая логистическая цепь поставок на рынке мобильной связи должна повысить эффективность как производства, так и доставки таких устройств. Она становится всё более востребованной, поскольку она включает в себя все этапы от производства продукта до его последующей утилизации [1].

Проблемным участком для логистики в области производства мобильных устройств всегда был и остаётся по сей день вопрос с реверсивной логистикой. Она представлена в сервисных центрах и предлагает возврат или ремонт продукции, однако компании крайне редко были заинтересованы в массовом сборе устаревших или подлежащих ремонту мобильных устройств, поскольку это достаточно сложный процесс, требующий чёткой координации и управления всеми этапами. Однако это необходимость на пути создания устойчивой и эффективность замкнутой цепи поставок.

Следующей распространённой проблемой являются способы утилизации мобильных и персональных устройств. Поскольку с ежегодным увеличением количества проданных мобильных и персональных устройств

растёт, соответственно и количество подлежащих к утилизации продуктов также увеличивается. Если предприятие ставит свои цели как минимизация производственных затрат и следование устойчивого развития, то она должна утилизировать не перерабатываемы компоненты согласно нормам, а также рационально использовать оставшиеся ресурсы для создания новых продуктов [5].

Для устранения проблемных мест и оптимизирования логистических процессов можно использовать логистические стратегии. Разработка и введение новой логистической стратегии для компании это как правило очень долгий и муторный процесс, который подразумевает анализ текущей ситуации, имеющихся планов, целей и средств. И исходя из имеющихся данных можно начать планировать и анализировать, где находятся узкие места компании, которые можно было бы перекрыть введением новой логистической стратегии. В качестве примера можно следовать одной из двух основных тенденций в этом направлении: автоматизация логистических операций, которая минимизирует временные и трудовые затраты; использование информационных технологий, которые помогут контролировать и управлять всеми этапами цепей поставок [2].

Есть несколько компаний в индустрии мобильных устройств, которые успешно внедряют замкнутую цепочку поставок. Например, Apple активно использует обратную логистику и переработку в своих производственных процессах, во время продаж, распределения продукции по магазинам и странам. Компания также активно сотрудничает с крупными компаниями по переработке мобильных устройств. Также показательным примером представляет из себя компания Samsung, которая активно развивает замкнутую цепочку поставок и уделяет большое внимание вторичной переработке своих устройств. Для управления экологически устойчивой цепочкой поставок Samsung работает только с сертифицированными поставщиками «Eco-Partners». Тем самым, он может оценивать и управлять воздействием компонентов, сырья и производственных процессов на окружающую среду. Samsung начала принимать методы устойчивого развития в производстве еще в 2004 году. Его производственный процесс сосредоточен на том, чтобы продукты были устойчивыми с самого этапа планирования с помощью экологически чистого дизайна и возможности будущей переработки.

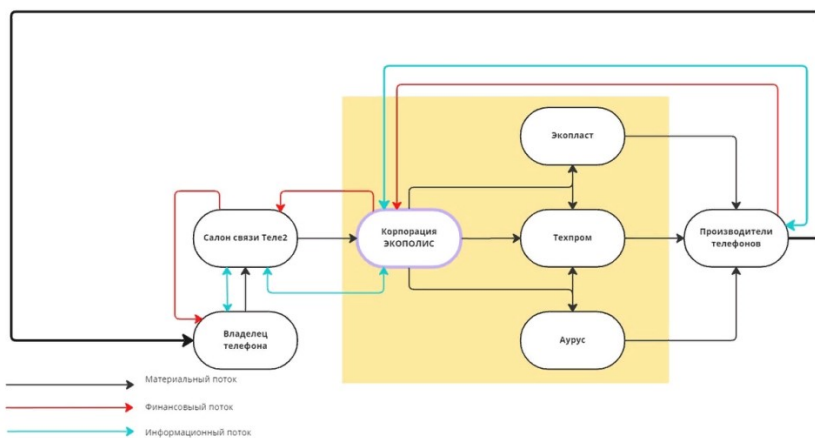


Рис. 1. Логистическая цепь переработки мобильных устройств Tele2

На российском рынке мобильных устройств ярким примером замкнутой цепочки поставок является компания Теле2, создавшая эко-программу по сбору старых телефонов для их дальнейшей переработки. Tele2 запустил проект «Переplавка» с целью распространения у потребителей и пользователей вторичной переработки и создания инфраструктуры по всей стране. Таким образом, в магазинах Теле2 в 2019 году было утилизировано более 17 тысяч мобильных телефонов. Tele2 отправляет собранные телефоны на переработку в завод по утилизации «Экополис» – это единственный в России завод по экологически чистой утилизации электронного мусора. На заводе аккумуляторы разделяют, измельчают, делят и сортируют на отдельные компоненты. Переработанные материалы используются для изготовления новых продуктов, что помогает экономить ресурсы и оказывает положительное влияние на окружающую среду, снижая негативные выбросы. Переработка старых телефонов помогает не допустить попадания в землю неразлагающихся элементов и дает возможность повторно использовать материалы для производства чайников, дисплеи для телефонов, батарейки и т.д [3].

Tele2 проанализировала результаты программы Trade-in и выяснила, что в 2022 году клиенты сдают в 4 раза больше устройств в месяц, чем в 2020 году, и на 7% больше, чем в 2021 году. Программа Trade-in позволяет обменять старый смартфон на новый с дополнительной оплатой, а за счет выкупной цены старого смартфона покупатель может оплатить до 70% стоимости нового устройства. Средняя скидка, которую получили клиенты при покупке нового смартфона, составила 30% [6].

Мобильные телефоны по мере развития технологий и повышения экологической осведомленности компаний будут все чаще стремиться оптимизировать свои логистические процессы, запасы, устаревшего и

неисправного оборудования, сводя к минимуму отходы и максимизируя их использование посредством обратной логистики.

Инновации в упаковке и транспортировке мобильных устройств также будут играть важную роль в снижении риска повреждения при транспортировке. Ожидается, что в будущем правила и стандарты обратной логистики на рынке мобильной связи станут более строгими, что повысит ожидания и ответственность от отрасли.

В будущем реверсивная логистика потребует переобучение персонала по эффективной утилизации и переработке устройств [4].

Все вышеперечисленное влияет на оптимизацию логистических процессов поставок, переработки и возврата, обеспечивая эффективность и устойчивость замкнутой цепочки поставок. При соответствующей оптимизации логистики и внедрении замкнутой цепочки поставок в деятельность компаний, есть возможность сократить потребление ресурсов, минимизировать отходы и снизить воздействие на окружающую среду. С помощью эффективной и современной логистики мы можем создать более устойчивый и ответственный рынок мобильной техники и не только.

Список литературы

1. Основы логистики: учебник для вузов / под ред. В.В. Щербакова. – СПб.: Питер, 2009. – С. 266.
2. Галяутдинов Р.Р. Поток в логистике. Материальные, информационные, финансовые и другие виды потоков / Р.Р. Галяутдинов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://galyautdinov.ru/post/potok-v-logistike> (дата обращения: 18.10.2023).
3. Какие этапы проходит телефон при переработке [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dzen.ru/a/YvJKfPkQcV6xdd2z> (дата обращения: 19.10.2023).
4. Мясникова Л.А. Реверсивные потоки в логистике сетевой торговли / Л.А. Мясникова, Э.М. Букринская // РИСК. – 2018. – №3. – С. 23–28. – EDN YLICYX
5. Пахомова Н.В. Переход к циркулярной экономике и замкнутым цепям поставок как фактор устойчивого развития / Н.В. Пахомова, К.К. Рихтер, М.А. Ветрова // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2017. Т. 33. Вып. 2. – С. 15–27. – DOI 10.21638/11701/spbu05.2017.203. – EDN ZCMMCX
6. Программа trade-in от Теле2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ya62ru.turbopages.org/ya62.ru/s/news/society/operator_tele2_nachal_menyat_starые_smartfony_na_novые_po_programme_trade_in/ (дата обращения: 15.10.2023).

Научное издание

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА,
ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ**

Сборник материалов
V Международной научной конференции
(Костанай, 5 декабря 2023 г.)

Главный редактор *О. В. Мишулина*
Компьютерная верстка *Е. В. Кузнецова*
Дизайн обложки *Н. В. Фирсова*

Подписано в печать 26.12.2023 г.
Дата выхода издания в свет 29.12.2023 г.
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 23,9475. Заказ К-1238. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Среда»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75, офис 12
+7 (8352) 655-731
info@phsreda.com
<https://phsreda.com>

Отпечатано в Студии печати «Максимум»
428005, Чебоксары, Гражданская, 75
+7 (8352) 655-047
info@maksimum21.ru
www.maksimum21.ru