



**СБОРНИК  
НАУЧНЫХ СТАТЕЙ**

№8 (84)  
Август 2023

# ВОПРОСЫ СТУДЕНЧЕСКОЙ НАУКИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ 2023



**sciff.ru**

# **Вопросы студенческой науки**

Сборник научных статей

№8 (84)

Август 2023 г.

Санкт-Петербург  
2023

УДК 3

Ответственный редактор: Пуляк А.В.

Редакционная коллегия:

Баранец С.Н. – кандидат философских наук

Бернштейн В.С. – кандидат социологических наук

Бурухина Е.Н. – кандидат исторических наук

Бычков С.Н. – кандидат юридических наук

Ильин А.С. – кандидат экономических наук

Козырев А.А. – кандидат экономических наук

Матвеев А.А. – кандидат политических наук

Носков А.И. - кандидат экономических наук

Осипова Д.В. – кандидат социологических наук

Рященко А.Б. - кандидат экономических наук

Смирнов Л.Б. – доктор юридических наук

Ушаков М.В. – кандидат технических наук

Шматко А.Д. – доктор экономических наук

Щербакова Д.В. - кандидат социологических наук

Чубинская-Надеждина С.В. - кандидат экономических наук

Янцен А.В. – кандидат юридических наук

### Демография

<b>Медико-демографические проблемы репродуктивного поведения молодежи .....</b>	<b>86</b>
<i>Голык Т.А., Евсеева А.А.</i>	

### История

<b>Национальный вопрос на Кавказе в 1920-1924 гг.: роль "коренизации" .....</b>	<b>111</b>
<i>Жаворонков А.Д.</i>	
<b>Причины расцвета папства в начале XIII века .....</b>	<b>173</b>
<i>Астраускас М.В.</i>	
<b>Специфика организации курортного досуга в начале XX в. (на материалах истории «Сестрорецкого курорта») .....</b>	<b>219</b>
<i>Кац Л.К.</i>	
<b>Формирование концепции применения армейской кавалерии РККА (по материалам воинских уставов) .....</b>	<b>246</b>
<i>Хуснулин А.Р.</i>	

### Маркетинг

<b>Инновации в маркетинге для транспортного сектора: сила цифровизации.....</b>	<b>66</b>
<i>Должиков М.А.</i>	
<b>Тенденции использования маркетинговых инструментов на рынке медицинского оборудования в РФ. 232</b>	
<i>Ефреюшкина А.И., н.р. Нога В.И.</i>	

### Педагогика

<b>Факторы учебной тревожности студентов.....</b>	<b>241</b>
<i>Перевозчикова Ю.С., Соломатина Л.М.</i>	
<b>Цифровизация как новый подход к высшему медицинскому образованию.....</b>	<b>254</b>
<i>Глебова К.В.</i>	
<b>Воспитание организационной культуры будущего руководителя учреждения среднего профессионального образования .....</b>	<b>261</b>
<i>Лебедь Е.В., Воронин С.В., н.р. Муромцева О.В.</i>	
<b>Тьюторское сопровождение в современной школе: проблемы и точки роста .....</b>	<b>267</b>
<i>Иванова Е.М., Кролевецкая Е.Н.</i>	

### Политология

<b>Влияние России на энергетическую безопасность Европы .....</b>	<b>27</b>
<i>Баранов И.Н.</i>	
<b>Мир-системный анализ и современность .....</b>	<b>104</b>
<i>Юрьев В.С., Коротаева Т.В., Субеев Р.Т., н.р. Звоновский В.Б.</i>	
<b>Российско-китайские отношения в области нефтегазовых поставок после 2022 года .....</b>	<b>198</b>
<i>Чагунина М.Д.</i>	
<b>Торгово-экономическое сотрудничество России и Турции на современном этапе.....</b>	<b>237</b>
<i>Мильдзихова Э.И.</i>	

### Психология

<b>Влияние ненормативной лексики на интеллектуальное и психическое развитие детей х.....</b>	<b>22</b>
<i>Бурдина Е.С.</i>	

### Социология

<b>Медико-социальные аспекты донорства среди лиц молодого возраста.....</b>	<b>95</b>
<i>Балашова А.С.</i>	
<b>Социологический анализ потенциала нейросетей в практике социальной работы .....</b>	<b>208</b>
<i>Салимшин И.Л., Шарипова Э.Р.</i>	

### Управление

<b>Конкуренция в сфере социального обслуживания пожилых граждан в оптике институционального режима</b> .....	78
<i>Кузеглова Э.Р.</i>	
<b>Предпринимательство в сфере инноваций</b> .....	167
<i>Карапетян Р.А., н.р. Корнилова К.А.</i>	
<b>Проблемы экологической безопасности региона</b> .....	193
<i>Томилина В.Е., н.р. Сibaгатуллина Р.М.</i>	
<b>Социальные сети в международном бизнесе</b> .....	203
<i>Мандаров Р.С.</i>	

### Экономика

<b>Анализ факторов, влияющих на инновационное развитие России</b> .....	16
<i>Халиуллина Э.И., н.р. Кариева Э.М.</i>	
<b>Дания как часть мирового рынка ветроэнергетики</b> .....	40
<i>Коробущенко В.Ю.</i>	
<b>Оборотные средства и их роль в обеспечении экономической безопасности организации</b> .....	131
<i>Камалтдинова И.И., н.р. Сibaгатуллина Р.М.</i>	
<b>Основные средства и их роль в обеспечении экономической безопасности организации</b> .....	137
<i>Кунгурова Ю.А., н.р. Сibaгатуллина Р.М.</i>	
<b>Особенности первичного размещения акций в игровой индустрии</b> .....	152
<i>Кузнецов А.Д.</i>	
<b>Страхование как механизм обеспечения экономической безопасности организации</b> .....	226
<i>Дмитриева К.М., н.р. Сibaгатуллина Р.М.</i>	

### Юриспруденция

<b>Анализ структуры, система нормативно-правового регулирования правил и ставок таможенных платежей в Турции</b> .....	6
<i>Семенова В.А., Ницета А.И., Комелова А.Ю.</i>	
<b>Вопросы применения закона о цифровизации воинского учета и рассуждения о соответствии принципам гражданского и конституционного права</b> .....	34
<i>Кошлань А.А.</i>	
<b>Договор управления многоквартирным домом</b> .....	51
<i>Кривоносова А.С.</i>	
<b>Защита персональных данных в России: методы и технологии соблюдения регулирования персональных данных</b> .....	61
<i>Виноградова В.Л., Худякова Н.С., Милованова Л.Р.</i>	
<b>К вопросу о правовом регулировании каршеринга в РФ</b> .....	74
<i>Сорокин П.П., н.р. Семенова Н.К.</i>	
<b>Особенности и нормативно-правовое законодательство по государственно-частному партнёрству в сфере железнодорожного транспорта в Российской Федерации</b> .....	143
<i>Мамедгулиев Р.И.</i>	
<b>Порядок заключения трудового договора с медицинским работником</b> .....	163
<i>Сафонова А.В.</i>	
<b>Проблема получения Арбитражными управляющими информации из органов ЗАГС</b> .....	180
<i>Мухин Е.А.</i>	
<b>Проблемы квалификации убийства малолетнего или иного лица, заведомо для виновного находящегося в беспомощном состоянии</b> .....	183
<i>Третьякова К.Ю.</i>	
<b>Проблемы привлечения к уголовной ответственности за сбор денег с подчиненных в коммерческих организациях</b> .....	188
<i>Харченко Е.В.</i>	

## Анализ структуры, система нормативно-правового регулирования правил и ставок таможенных платежей в Турции

### Analysis of the structure, system of regulatory regulation of rules and rates of customs payments in Turkey

**Семёнова Валерия Андреевна**

Студент 3 курса очной формы обучения  
Специальности 38.05.02 «Таможенное дело»  
ФГБОУ ВО «Северо-Западный институт управления»  
Россия, г. Санкт-Петербург  
[vsytova-20@edu.ranepa.ru](mailto:vsytova-20@edu.ranepa.ru)

**Semenova Valeria**

3rd year full-time student  
Specialty 38.05.02 "Customs" Northwestern Institute of Management"  
St. Petersburg, Russia  
[vsytova-20@edu.ranepa.ru](mailto:vsytova-20@edu.ranepa.ru)

**Нищета Анна Ивановна**

Студент 3 курса очной формы обучения  
Специальности 38.05.02 «Таможенное дело»  
ФГБОУ ВО «Северо-Западный институт управления»  
Россия, г. Санкт-Петербург  
[anischeta-20@edu.ranepa.ru](mailto:anischeta-20@edu.ranepa.ru)

**Nischeta Anna**

3rd year full-time student  
Specialty 38.05.02 "Customs" Northwestern Institute of Management"  
St. Petersburg, Russia  
[anischeta-20@edu.ranepa.ru](mailto:anischeta-20@edu.ranepa.ru)

**Комелова Анна Юрьевна**

Доцент кафедры Таможенного администрирования СЗИУ РАНХИГС, к.э.н  
ФГБОУ ВО «Северо-Западный институт управления»  
Россия, г. Санкт-Петербург  
[komelova-ay@ranepa.ru](mailto:komelova-ay@ranepa.ru)

**Komelova Anna**

Associate Professor of the Department of Customs Administration of the NWIU RANEPА, Candidate of  
Economics  
North-Western Institute of Management  
Saint Petersburg, Russia  
[komelova-ay@ranepa.ru](mailto:komelova-ay@ranepa.ru)

#### **Аннотация.**

В статье рассматривается таможенное нормативно-правовое регулирование Турции, виды и роль таможенных платежей в экономическом развитии страны. Также были рассмотрены основные направления экспорта товаров из Турции и крупнейшие торговые партнеры по импорту. Изучены возможные пути оптимизации таможенных платежей.

#### **Annotation.**

The article discusses the customs regulatory and legal regulation of Turkey, the types and role of customs payments in the economic development of the country. The main directions of export of goods from Turkey and the largest import trading partners were also considered. Possible ways of optimizing customs payments have been studied.

**Ключевые слова:** нормативно-правовое регулирование, таможенные платежи Турции, международные стандарты, принципы формирования таможенных платежей Турции, структура таможенных платежей Турции, экспорт, импорт.

**Key words:** regulatory and legal regulation, customs payments of Turkey, international standards, principles of formation of customs payments of Turkey, structure of customs payments of Turkey, export, import.

Тема "Анализ структуры, системы нормативно-правового регулирования правил и ставок таможенных платежей в Турции" является актуальной и важной для современной экономики и бизнеса. Таможенные платежи являются одним из важнейших элементов внешнеторговой деятельности, и они непосредственно влияют на экономические отношения между странами и на внутреннюю экономику.

Турция, как страна с развивающейся экономикой и большим потенциалом для развития внешней торговли, является важным участником мирового рынка товаров и услуг. Анализ структуры, системы нормативно-правового регулирования правил и ставок таможенных платежей в Турции имеет большое значение для понимания и оптимизации внешнеторговых отношений и реализации экономического потенциала страны.

Помимо этого, в современном мире существует множество торговых соглашений и регуляторных механизмов, которые влияют на таможенные платежи и экономические отношения между странами. Анализ системы нормативно-правового регулирования таможенных платежей в Турции позволяет оценить ее соответствие международным стандартам и потенциальным возможностям для улучшения торговых отношений.

В связи с этим, исследование данной темы является важным для бизнеса, научного сообщества, государственных органов и всех заинтересованных сторон, которые занимаются внешнеторговой деятельностью, и которые стремятся оптимизировать свои таможенные платежи и улучшить свои экономические результаты.

Целью настоящего исследования является анализ структуры, системы нормативно-правового регулирования правил и ставок таможенных платежей в Турции с целью определения ее эффективности и соответствия международным стандартам.

Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи:

- Изучить теоретические аспекты таможенных платежей и их влияния на экономику страны.
- Проанализировать структуру и систему нормативно-правового регулирования таможенных платежей в Турции.
- Исследовать основные законы и нормативные акты, регулирующие таможенные платежи в Турции.
- Оценить эффективность системы нормативно-правового регулирования таможенных платежей в Турции и ее соответствие международным стандартам.
- Определить возможности для улучшения системы таможенных платежей в Турции и ее оптимизации в целях улучшения внешнеторговых отношений и развития экономики страны.

Для выполнения этих задач будут использоваться различные методы исследования, включая анализ законодательства и нормативных актов, обзор научной литературы, сравнительный анализ с другими странами. Полученные результаты и выводы будут использоваться для формирования рекомендаций по улучшению системы таможенных платежей в Турции и повышения ее эффективности и соответствия международным стандартам.

В ходе подготовки к исследованию был проведен обзор научной литературы, посвященной теме анализа структуры, системы нормативно-правового регулирования правил и ставок таможенных платежей в Турции.

Одним из наиболее важных аспектов при анализе таможенных платежей является их влияние на экономику страны. В работе Дж. Брауна "Таможенные пошлины и торговая политика" (Customs Duties and Trade Policy) было подчеркнуто, что таможенные пошлины могут быть одним из ключевых инструментов торговой политики государства, которое стремится защитить свой внутренний рынок и продвигать свои экспортные интересы.

Также, в работе А. Горбуновой "Современные методы и средства контроля и таможенного оформления грузов" было отмечено, что таможенные платежи являются важным источником доходов для государства,

поэтому оптимизация их структуры и системы регулирования может существенно повлиять на экономическое развитие страны.

Система таможенных платежей в Турции регулируется законами и нормативными актами, такими как Таможенный кодекс Турции, Закон о таможенных пошлинах и налогах, а также ряд дополнительных решений и инструкций. В работе Р. Юрьевой "Таможенное право Турции" было отмечено, что Турция в настоящее время активно совершенствует свою систему таможенных платежей в соответствии с международными стандартами и обязательствами, которые она приняла, в том числе в рамках Европейского союза.

Таблица 1. Сравнительный анализ нормативно-правовых актов

	НП акты России	НП акты Турции
Главный документ	ТК ЕАЭС, ФЗ-289	Таможенный кодекс Турции
Требования к лицензированию участников ВЭД	Нет (ни регистрации, ни лицензирования)	Турецкий таможенный кодекс, Регуляторный документ № 1 (Regulation No. 1), Закон о стандартах и метрологии (Law on Standards and Metrology), Директива о процедурах лицензирования (Licensing Procedures Directive)
Ставки ввозных пошлин	ЕТТ ЕАЭС	Закон о таможенных тарифах № 4458 от 27.10.1999 г. (Статьи 1-10) Постановление правительства о таможенных тарифах (№ 25693, 17.05.2005). Решения Совета Ассоциации Турции-ЕС №1/95 от 22 декабря 1995 г.
Сборы	НК РФ	кодекс Турции (Статьи 85-102), Постановление о таможенных сборах и сборах за услуги (№ 30145, 28.06.2017).
Акциз	НК РФ	Закон об акцизах (Статьи 1-39), Постановление об акцизах на отдельные товары (№ 30769, 08.03.2019).
НДС	0,10,20 %	1,8,18 %

Тем не менее, обзор литературы также показал, что некоторые аспекты системы таможенных платежей в Турции могут требовать улучшения и оптимизации. В работе Л. Ли "Роль таможенных платежей в регулировании внешней торговли: опыт Турции" было отмечено, что необходимо сократить количество различных видов таможенных платежей и упростить их структуру, чтобы повысить прозрачность и предсказуемость для предпринимателей и экспортеров. Также, в работе Г. Каландар "Таможенное регулирование и экономическое развитие в Турции" было отмечено, что необходимо проводить более широкие реформы в таможенной системе, такие как упрощение процедур и повышение качества обслуживания, чтобы увеличить привлекательность Турции для инвесторов и улучшить экономическую конкурентоспособность страны.

Таким образом, обзор литературы показал, что таможенные платежи играют важную роль в экономическом развитии Турции, и их структура и система регулирования являются объектом внимания как со стороны научных исследований, так и со стороны государственных органов и предпринимателей. В контексте настоящего исследования, целью является более глубокий анализ структуры, системы нормативно-правового регулирования правил и ставок таможенных платежей в Турции, а также определение основных тенденций и проблем в данной области.

Таможенные платежи представляют собой денежные средства, которые уплачиваются при пересечении границы государства и являются обязательными для уплаты. Они взимаются на таможенных пунктах при ввозе,



вывозе или транзите товаров и услуг через таможенную границу и направляются на финансирование деятельности таможенных органов и других государственных органов.

В Турции существует несколько видов таможенных платежей, включая:

- **Импортные пошлины:** платежи, которые уплачиваются при ввозе товаров на территорию Турции и рассчитываются в процентах от стоимости товара. Размер пошлины зависит от вида товара и может варьироваться от 0% до нескольких десятков процентов. Таможенный кодекс Турции (Статьи 45-60), Закон о таможенных пошлинах (Статьи 1-10), Постановление о таможенных пошлинах (№ 25693, 17.05.2005).

- **Экспортные пошлины:** платежи, которые уплачиваются при экспорте товаров из Турции и также рассчитываются в процентах от стоимости товара. Таможенный кодекс Турции (Статьи 61-69), Закон об экспортных пошлинах (Статьи 1-9), Постановление об экспортных пошлинах (№ 25693, 17.05.2005).

- **Налог на добавленную стоимость (НДС):** платеж, который уплачивается при продаже товаров на территории Турции и рассчитывается в процентах от стоимости товара с учетом налога. Закон о НДС (Статьи 1-33), Постановление о ставках налога на добавленную стоимость (№ 29283, 11.02.2015).

- **Акцизы:** платежи, которые уплачиваются при импорте или продаже определенных видов товаров, таких как алкоголь, табак, бензин и т.д. Закон об акцизах (Статьи 1-39), Постановление об акцизах на отдельные товары (№ 30769, 08.03.2019).

- **Сборы за оказание таможенных услуг:** платежи, которые уплачиваются за оказание таможенных услуг, таких как таможенное декларирование, оформление таможенных документов, инспекции и т.д. Таможенный кодекс Турции (Статьи 85-102), Постановление о таможенных сборах и сборах за услуги (№ 30145, 28.06.2017).

Каждый вид таможенных платежей имеет свои особенности и установленные нормы оплаты. В настоящем исследовании будет проведен более детальный анализ структуры и системы нормативно-правового регулирования правил и ставок таможенных платежей в Турции.

Основными принципами формирования таможенных платежей являются:

- **Принцип равенства:** в соответствии с этим принципом, все участники внешнеэкономической деятельности должны иметь равные права и обязанности при формировании таможенных платежей. Таким образом, размер платежей должен быть одинаковым для всех участников согласно установленным правилам и процедурам.

- **Принцип целесообразности:** в соответствии с этим принципом, размер таможенных платежей должен соответствовать затратам на оказание таможенных услуг и контроль за перемещением товаров через границу. То есть, размер таможенных платежей должен быть обоснованным и разумным.

- **Принцип прозрачности:** в соответствии с этим принципом, процедуры формирования и взимания таможенных платежей должны быть ясными и понятными для всех участников внешнеэкономической деятельности. Таким образом, участники должны иметь возможность ознакомиться с таможенными правилами и нормативными документами, регулирующими взимание таможенных платежей.

- **Принцип эффективности:** в соответствии с этим принципом, взимание таможенных платежей должно осуществляться максимально эффективно и минимально обременительно для участников внешнеэкономической деятельности. Таким образом, процедуры формирования и взимания таможенных платежей должны быть простыми, быстрыми и удобными для всех участников.

- **Принцип соответствия международным стандартам:** в соответствии с этим принципом, формирование и взимание таможенных платежей должны соответствовать международным стандартам и рекомендациям, установленным Всемирной таможенной организацией (ВТАМО).

Эти принципы формирования таможенных платежей прописаны в различных международных документах и национальных законодательствах, регулирующих таможенную деятельность.

Например, принцип равенства, целесообразности и прозрачности прописаны в Соглашении о применении статьи VI ГАТТ 1994 года, которое является основополагающим документом Всемирной торговой организации (ВТО) в области торговли товарами. Принцип эффективности также упоминается в этом документе, а также в рекомендациях ВТО по совершенствованию процедур таможенного оформления и контроля.

В национальных законодательствах принципы формирования таможенных платежей также могут быть прописаны в различных статьях таможенного и налогового кодексов, законах о таможенной деятельности, и других регулирующих документах.

В Турции принципы формирования таможенных платежей прописаны в различных законодательных документах, включая:

- Таможенный кодекс Турции (Gümrük Kanunu/), в котором содержится общий регламент по таможенному делу, включая порядок и правила взимания таможенных платежей, а также права и обязанности участников внешнеэкономической деятельности.

- Налоговый кодекс Турции (Vergi Kanunu), в котором устанавливаются правила взимания налогов, включая таможенные платежи.

- Закон о налогах на имущество (Gayrimenkul Sermaye Vergisi Kanunu), в котором определяются правила взимания налога на недвижимость, который может быть взимается при ввозе имущества в Турцию.

- Закон о налоге на добавленную стоимость (Katma Değer Vergisi Kanunu), в котором определяются правила взимания налога на добавленную стоимость, который также может быть взимается при импорте товаров в Турцию.

- Закон об экологическом налоге (Çevre Vergisi Kanunu), в котором содержится информация об экологическом налоге, который может быть взимается при ввозе товаров в Турцию.

Система нормативно-правового регулирования правил и ставок таможенных платежей в Турции имеет свои особенности, которые следует учитывать при анализе данной системы.

Во-первых, в Турции функционирует единая таможенная тарифная система, которая устанавливает ставки таможенных пошлин на все импортируемые товары. Эта система основана на Международной системе таможенной классификации товаров (МСТ), и ее разработка и совершенствование осуществляется на уровне Генерального директората таможни Турции.

Во-вторых, система нормативно-правового регулирования таможенных платежей в Турции строится на основе принципов единства и целостности таможенной территории, равноправия участников внешнеэкономической деятельности, прозрачности и предсказуемости правил таможенного регулирования.

В-третьих, в Турции существует система льгот и особенностей таможенного регулирования для определенных категорий товаров и участников внешнеэкономической деятельности. Так, например, для некоторых категорий товаров устанавливаются особые ставки таможенных пошлин, а для некоторых участников внешнеэкономической деятельности предусмотрены льготы в виде освобождения от уплаты таможенных пошлин.

В-четвертых, в Турции функционирует система электронного декларирования товаров и электронного платежа таможенных пошлин, которая позволяет снизить время прохождения таможенных процедур и повысить эффективность управления таможенными платежами.

Конкретные примеры особенностей системы нормативно-правового регулирования правил и ставок таможенных платежей в Турции могут быть следующими:

Широкий спектр таможенных платежей: В Турции существует большое количество различных таможенных платежей, например, импортная пошлина, налог на добавленную стоимость, акцизные налоги, таможенные сборы и так далее. Каждый из них имеет свои правила и ставки, которые определяются соответствующими нормативными актами.

Применение тарифных квот: Турция использует систему тарифных квот для регулирования импорта определенных товаров. Так, например, установлены квоты на импорт риса, пшеницы, муки и т.д. В рамках этих квот имеются особые правила определения ставок таможенных платежей. (Тарифные квоты устанавливаются в соответствии с международными договорами, заключенными Турцией, а также в национальном законодательстве, в частности в Законе о таможенной службе и таможенном регулировании № 4458)

Применение особых таможенных процедур: В Турции действуют особые таможенные процедуры, которые позволяют предприятиям осуществлять импорт и экспорт товаров с упрощенными процедурами и на более выгодных условиях. Например, режим активной переработки, временного ввоза и т.д. (Применение особых таможенных процедур в Турции регулируется Законом о таможенной службе и таможенном регулировании № 4458, а также соответствующими нормативными актами, включая Положение о таможенных процедурах, утвержденное постановлением Кабинета Министров Турции от 2 января 2018 года № 2018/11591. В этом документе определяются порядок и условия применения особых таможенных процедур, таких как временный ввоз, переработка под таможенным контролем, внешний транзит и т.д.)

Различия в ставках таможенных платежей в зависимости от страны-производителя: В Турции ставки таможенных платежей могут различаться в зависимости от страны-производителя товаров. Так, для товаров, произведенных в странах Европейского Союза, установлены относительно низкие ставки, в то время как для товаров из других стран, например, Китая, ставки могут быть значительно выше.

Использование электронной системы декларирования: В Турции действует электронная система декларирования товаров, которая упрощает процедуры и позволяет осуществлять декларирование товаров удаленно. Это может существенно сократить время и затраты на прохождение таможенных процедур.

В целом, система нормативно-правового регулирования правил и ставок таможенных платежей в Турции является достаточно развитой и совершенствуется с целью повышения эффективности таможенного регулирования и обеспечения условий для развития внешнеэкономической деятельности в стране.

Так, структура таможенных платежей в Турции включает в себя несколько видов налогов и сборов, которые взимаются при ввозе и вывозе товаров, а также при осуществлении таможенных процедур. Основными элементами структуры таможенных платежей являются:

Таможенные пошлины - это налоги, которые взимаются с импортируемых товаров и рассчитываются в процентах от их стоимости. Таможенные пошлины являются основным источником доходов таможенной службы Турции. Размер таможенных пошлин определяется в соответствии с тарифами, установленными для каждого вида товара.

Налог на добавленную стоимость (НДС) - это налог, который взимается с продуктов, ввозимых в Турцию и продаваемых на внутреннем рынке. Размер НДС в Турции составляет 18%, но для некоторых категорий товаров предусмотрены сниженные ставки.

Акцизы - это налоги, которые взимаются с определенных видов товаров, таких как алкоголь, табак, нефтепродукты и автомобили. Размер акцизов также устанавливается в соответствии с тарифами и зависит от вида товара.

Сборы за таможенные процедуры - это сборы, которые взимаются за услуги, оказываемые таможенной службой при осуществлении таможенных процедур. К ним относятся, например, сбор за регистрацию таможенной декларации, сбор за осмотр товаров и т.д.

Все эти налоги и сборы образуют общую структуру таможенных платежей в Турции. Размеры каждого из них определяются в соответствии с законодательством и тарифами, установленными для каждого вида товаров и услуг.

За последние годы в Турции произошло несколько изменений в структуре и ставках таможенных платежей. Одним из таких изменений было введение в 2018 году новых ставок таможенных пошлин на импорт товаров из разных стран. Например, ставки на импорт товаров из США были увеличены в ответ на введение тарифов на турецкий импорт в США.

Также были изменены некоторые ставки таможенных пошлин на отдельные виды товаров. Например, в 2019 году была увеличена ставка таможенной пошлины на импорт мяса до 40%, в то время как ставки на другие виды продуктов остались прежними.

Кроме того, в Турции были проведены реформы, направленные на упрощение процедур таможенного контроля и снижение административных барьеров для бизнеса. В 2019 году были внесены изменения в закон о таможенном регулировании, которые позволили сократить количество разрешительных документов, необходимых для ввоза и вывоза товаров.

Кроме того, в 2020 году были введены временные меры по упрощению таможенных процедур, в том числе сокращение времени на таможенное оформление и снижение ставок таможенных пошлин на медицинские средства и другие товары, связанные с борьбой с COVID-19.

В 2021 году Турция изменила структуру и ставки импортных таможенных пошлин для некоторых товаров, включая продукты питания и автомобили. Например, таможенные пошлины на сахар увеличились с 85% до 100%, на рис - с 45% до 50%, а на автомобили - с 61% до 70%. Кроме того, были введены новые тарифные квоты на ряд товаров, включая лимоны, мандарины, апельсины, масло оливковое и другие товары.

В 2022 году были внесены изменения в порядок и условия применения таможенного союза между Турцией и Европейским союзом. В частности, в соответствии с новыми правилами, многие продукты, включая мясо, молочную продукцию и другие товары, могут быть ввезены в Турцию без уплаты таможенных пошлин, если они произведены в странах-членах Европейского союза. Однако, эти товары должны соответствовать определенным требованиям и стандартам качества, установленным турецкими регулирующими органами.

Из анализа изменений, произошедших в структуре и ставках таможенных платежей в Турции за последние годы, можно сделать вывод, что турецкие власти стремятся к упрощению и стандартизации процедур внешнеэкономической деятельности и улучшению инвестиционного климата в стране. Введение новых схем таможенного оформления и снижение некоторых ставок таможенных платежей являются важными шагами в этом направлении. Однако, несмотря на все усилия властей, продолжается работа над совершенствованием нормативно-правовой базы в области таможенного регулирования и устранение возможных проблем, которые могут возникнуть у участников внешнеэкономической деятельности.

Оценка влияния ставок таможенных платежей на торговлю Турции с другими странами является важным вопросом для изучения внешнеэкономических отношений страны. Высокие ставки таможенных платежей могут препятствовать импорту товаров в Турцию, что может отрицательно сказаться на экономике страны. Однако, введение слишком низких ставок также может вызвать конкуренцию с местными производителями и негативно повлиять на отрасли, где производство осуществляется внутри страны.

В целом, выявлено, что уровень таможенных пошлин в Турции имеет значительное влияние на внешнюю торговлю страны. Так, снижение таможенных ставок на отдельные товары может привести к увеличению их импорта, а повышение ставок, наоборот, может снизить объемы импорта этих товаров. Вместе с тем высокие таможенные ставки также могут привести к тому, что потребители будут искать альтернативные товары на местном рынке или у других поставщиков, что может негативно сказаться на объемах импорта в целом.

Например, в 2020 году Турция повысила таможенные пошлины на импорт многих товаров, включая продукты питания, текстиль и автомобили. Это привело к сокращению импорта этих товаров, так как их стоимость увеличилась. С другой стороны, повышение таможенных пошлин на импорт может способствовать развитию отечественного производства и увеличению экспорта товаров из Турции.

Согласно данным Всемирной торговой организации, в 2021 году Совокупный экспорт из Турции составил 225 млрд долларов в 2021 году. В стоимостном выражении увеличение поставок товаров из Турции по сравнению с 2020 годом составило 32%. Экспорт товаров вырос на 55 млрд долларов (в 2020 из Турции было поставлено товаров на сумму 169 млрд долларов).

Основными направлениями экспорта товаров из Турции в 2021 году были:

- Германия с долей 8,57% (19,3 млрд US\$)
- США с долей 6,53% (14,7 млрд US\$)
- Великобритания с долей 6,08% (13,7 млрд US\$)
- Италия с долей 5,09% (11,4 млрд US\$)
- Ирак с долей 4,94% (11,1 млрд US\$)
- Испания с долей 4,27% (9,62 млрд US\$)
- Франция с долей 4,05% (9,12 млрд US\$)
- Нидерланды с долей 3% (6,76 млрд US\$)
- Израиль с долей 2,82% (6,35 млрд US\$)
- Россия с долей 2,56% (5,77 млрд US\$)

Совокупный импорт в Турции составил 271 млрд долларов в 2021 году. В стоимостном выражении увеличение поставок товаров в Турцию по сравнению 2020 годом составило 23%. Импорт товаров вырос на 51 млрд долларов (в 2020 в Турцию было завезено товаров на сумму 219 млрд долларов).

Крупнейшими торговыми партнёрами по импорту товаров в Турцию в 2021 году стали:

- Китай с долей 11,8% (32 млрд US\$)
- Россия с долей 10,6% (28 млрд US\$)
- Специальные категории с долей 8,98% (24 млрд US\$)
- Германия с долей 8% (21 млрд US\$)
- США с долей 4,84% (13,1 млрд US\$)
- Италия с долей 4,25% (11,5 млрд US\$)
- Индия с долей 2,92% (7,93 млрд US\$)
- Франция с долей 2,92% (7,93 млрд US\$)
- Южная Корея с долей 2,79% (7,59 млрд US\$)
- Испания с долей 2,32% (6,31 млрд US\$)

Таким образом, ставки таможенных пошлин имеют значительное влияние на торговлю Турции с другими странами. Правительство Турции должно продолжать анализировать влияние изменений в структуре и ставках

таможенных платежей на экономику страны и принимать меры, которые будут способствовать развитию торговли и укреплению позиций Турции на мировом рынке.

Анализ влияния структуры таможенных платежей на бюджет Турции представляет собой важный аспект исследования. Таможенные пошлины и другие таможенные платежи играют ключевую роль в формировании доходов бюджета Турции. Поэтому важно проанализировать влияние структуры таможенных платежей на бюджет страны.

В соответствии с данными Министерства торговли Турции, доходы от таможенных пошлин и других таможенных платежей составили 99,7 млрд долларов в 2020 году. Это составляет около 10% от общих доходов бюджета страны. Таким образом, структура и уровень таможенных платежей имеют прямое влияние на бюджет Турции.

Стоит отметить, что основная доля доходов от таможенных платежей в Турции приходится на импорт товаров. При этом основными товарами, на которые распространяются таможенные пошлины и другие таможенные платежи, являются продукты питания, текстиль, химическая продукция, металлы и машины.

Следовательно, изменение ставок таможенных платежей на эти товары может оказать существенное влияние на доходы бюджета Турции. Например, повышение ставок на определенный вид товаров может привести к снижению объема импорта этих товаров и, как следствие, снижению доходов от таможенных платежей. С другой стороны, снижение ставок может привести к увеличению объема импорта, но при этом снизить доходы бюджета от таможенных платежей.

Таким образом, при анализе структуры и ставок таможенных платежей в Турции необходимо учитывать их влияние на бюджет страны. Изменения в системе таможенных платежей должны быть рассмотрены с учетом их воздействия на доходы бюджета Турции и экономику страны в целом.

Изучение возможных путей оптимизации таможенных платежей может быть полезным для улучшения экономического развития Турции. Один из путей - это снижение ставок таможенных пошлин на определенные товары, что может привести к увеличению объема импорта и экспорта. Это может стимулировать экономический рост и создание новых рабочих мест.

Другой путь - это сокращение времени и затрат на таможенные процедуры, такие как таможенное оформление, проверка товаров и т.д. Это может привести к ускорению потока товаров через таможенную границу, уменьшению бюрократии и повышению конкурентоспособности экспортеров.

Третий путь - это улучшение системы оценки товаров и установления таможенной стоимости, что может помочь снизить неоправданно высокие таможенные пошлины на товары.

Наконец, привлечение иностранных инвестиций может также помочь в улучшении экономического развития Турции и снижении таможенных платежей. Иностранные инвесторы могут иметь доступ к льготным ставкам таможенных пошлин, что может стимулировать их вклад в экономику Турции.

Один из примеров оптимизации таможенных платежей для улучшения экономического развития Турции - заключение соглашений о свободной торговле с другими странами. Такие соглашения предусматривают снижение или отмену таможенных пошлин и других таможенных платежей на товары, экспортируемые и импортируемые между странами-участниками. Это создает благоприятные условия для развития международной торговли и привлечения иностранных инвестиций в экономику Турции. Например, Турция имеет соглашения о свободной торговле с ЕС, США, Канадой, Японией и другими странами, что стимулирует развитие экспорта и приток иностранных инвестиций.

Таким образом, оптимизация таможенных платежей может способствовать развитию экономики Турции, улучшению торговых отношений с другими странами и повышению конкурентоспособности.

В заключение можно отметить, что таможенные платежи являются важным инструментом государственной экономической политики Турции. В соответствии с нормативно-правовой базой, ставки таможенных платежей определяются в зависимости от многих факторов, таких как вид товара, страна происхождения товара, тарифные квоты и т.д.

Анализ изменений в структуре и ставках таможенных платежей в Турции за последние годы показал, что власти страны стараются постоянно улучшать экономический климат и упрощать процедуры внешнеэкономической деятельности. Также было отмечено, что уровень таможенных пошлин может иметь существенное влияние на внешнеторговые потоки страны.

Вместе с тем оценка влияния ставок таможенных платежей на торговлю Турции с другими странами показала, что увеличение таможенных пошлин может приводить к снижению объемов экспорта и импорта. В этом контексте, оптимизация таможенных процедур и уменьшение таможенных пошлин могут способствовать увеличению внешнеторговых потоков и, следовательно, повышению экономического развития Турции.

Для оптимизации таможенных платежей возможным решением может стать упрощение процедур таможенного оформления, повышение транспортной доступности, а также заключение соглашений о свободной торговле с другими странами. Также важно продолжать совершенствование системы нормативно-правового регулирования таможенных платежей в Турции с целью повышения прозрачности и устойчивости экономического рынка.

Таким образом, дальнейшее улучшение таможенной системы и оптимизация таможенных платежей могут способствовать развитию экономики Турции и укреплению ее позиции на мировом рынке.

#### **Список используемой литературы:**

1. Таможенный кодекс Турецкой Республики, № 4458, 24.05.2000 г.
2. Регламент ЕС № 952/2013 от 9 октября 2013 года, устанавливающий Таможенный кодекс Европейского союза.
3. "Таможенная политика и регулирование в Турции" (Том 2) / Али Секкин. - Анкара: Армада А.Ш., 2016.
4. "Таможенные пошлины и торговые войны" / Чед Боун. - Лондон: Издательство Политики, 2018.
5. "Таможенное право и практика" / Дейвид Харрисон. - Лондон: Издательство Уайли, 2019.
6. Официальный сайт Министерства таможи и торговли Турции: <https://ticaret.gov.tr>
7. Официальный сайт Турецкого Союза экспортеров: [www.tim.org.tr](http://www.tim.org.tr).
8. Официальный сайт Турецкого института статистики: [www.turkstat.gov.tr](http://www.turkstat.gov.tr).
9. Постановление о таможенных сборах и сборах за услуги (№ 30145, 28.06.2017)
10. Постановление об акцизах на отдельные товары (№ 30769, 08.03.2019)

**Анализ факторов, влияющих на инновационное развитие России****Analysis of factors influencing the innovative development of Russia****Халиуллина Эвелина Ибрагимовна**

Студент 2 курса

Факультет Менеджмент

*Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Пермский филиал**г. Пермь, Бульвар Гагарина, 10**e-mail: haliullinaevelina2003@gmail.com***Khaliullina Evelina Ibragimovna**

Student 2 term

Faculty of Menedjment

*Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Perm Branch**Perm, Gagarin Boulevard, 10**e-mail: haliullinaevelina2003@gmail.com***Научный руководитель****Кариева Эльвира Мазитовна***Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента**Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, Пермский филиал**г. Пермь, Бульвар Гагарина, 10**e-mail: karieva-em@ranepa.ru***Scientific adviser****Karieva Elvira Mazitovna***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Economics and Management**Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Perm Branch**Perm, Gagarin Boulevard, 10**e-mail: karieva-em@ranepa.ru***Аннотация.**

В статье представлена динамика показателей инновационного развития России. Рассмотрены национальные проекты страны, продвигающие национальную науку на должный уровень, а также возможный ход обновления институтов инновационного развития в виде создания инновационно развивающихся организаций.

**Annotation.**

The article presents the dynamics of indicators of innovative development of Russia. The national projects of the country promoting national science to the proper level, as well as the possible course of updating the institutions of innovative development in the form of the creation of innovative organizations are considered.

**Ключевые слова:** инновационное развитие, институты инновационного развития, сетевое взаимодействие, институциональная среда, организация.

**Key words:** innovative development, institutes of innovative development, networking, institutional environment, organization.

Современный этап экономического развития в сфере инноваций оценивается в показателях ГИИ (глобального инновационного индекса) как средний, поскольку Россия в ГИИ 2022 года заняла 47 строчку из 132 стран. Страна сохраняет свою позицию в конце первой трети рейтинга на протяжении последних нескольких лет: в 2021 году она заняла 45 место, в 2020-м — 47, в 2019-м и 2018-м — 46. Бесспорными «лидерами» данного индекса в 2022 году стали такие страны как Швейцария, США и Швеция. В первую десятку вошли Великобритания, Нидерланды, Южная Корея, Сингапур, Германия, Финляндия и Дания [1].

Касательно России, отдельные позиции индекса поднимаются до 29-го места, что не может не радовать, однако другие склоны к регрессу. Кроме всего прочего, среди 36 рассматриваемых стран где доход на душу



населения выше среднего Россия заняла седьмое место. Согласно индексу, инновационный потенциал страны используется лишь на 3/5 части или на 61% (рисунок 1).

По представленным данным можно отметить, что позиции «Институты» и «Развитие технологий и экономики знаний» значительно опустились по сравнению с предыдущим годом, остальные же практически не сдвинулись с места или же сократили отрыв лишь на небольшую часть. В результате анализа статистических и аналитических данных можно установить, что реализация целей инновационного развития России проходит слишком медленно именно из-за ряда противоречий, о чем свидетельствуют данные.

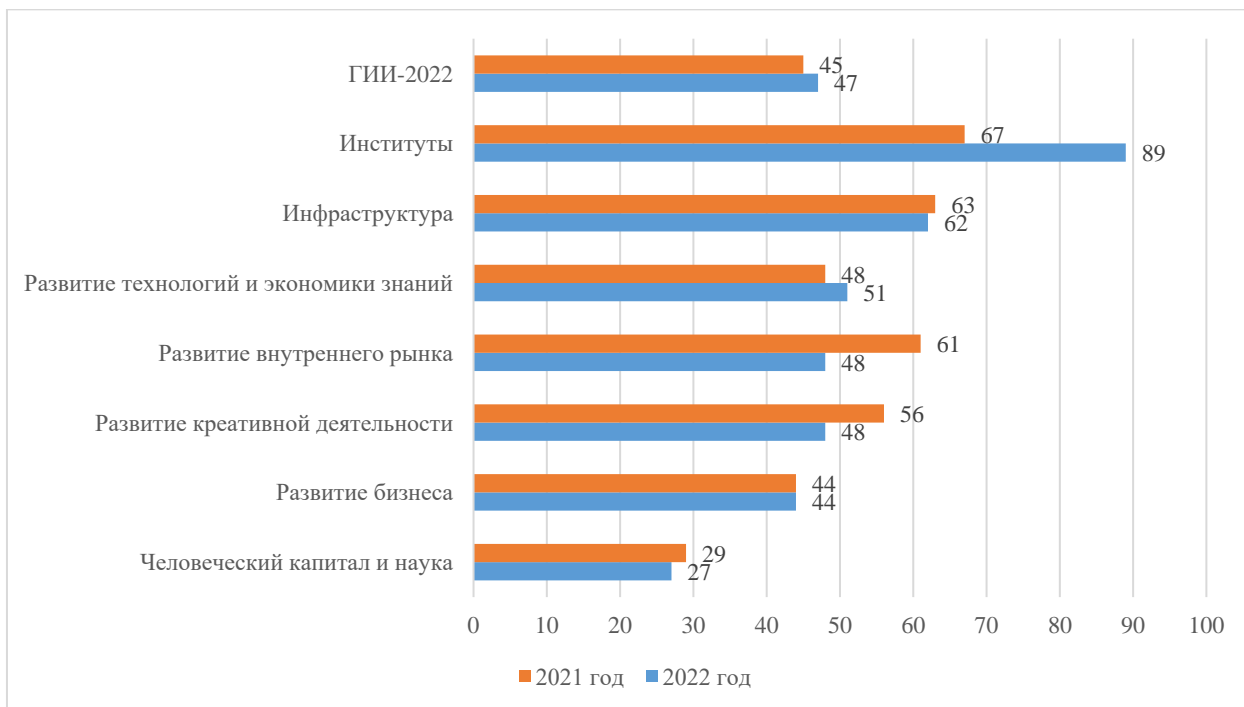


Рисунок 1 .Позиции России в ГИИ-2022 г. по компонентам инновационного индекса [5]

Также следует подчеркнуть, что число научных организаций в России значительно сократилось. Так, опираясь на статистику, взяв за рубеж исчисления последние 20 лет, с 2000 года научные исследовательские институты набирали оборот, их число достигало 2686. Однако к 2019 число данных институтов определенно сократилось до 1618. Такие прогнозы безусловно не радуют, ведь инновационный потенциал страны, представленный в качестве институтов, падает не только на международной арене, но и на внутренних территориях России, представленный как запас специалистов узких профилей, ученых, профессоров, и докторов наук.

Связанно это как раз-таки с сокращением научных институтов, лабораторий и специализированных площадок. «Неуменьшающийся отток» за рубеж продолжается и по сей день, на это есть ряд и других причин (рисунок 2).

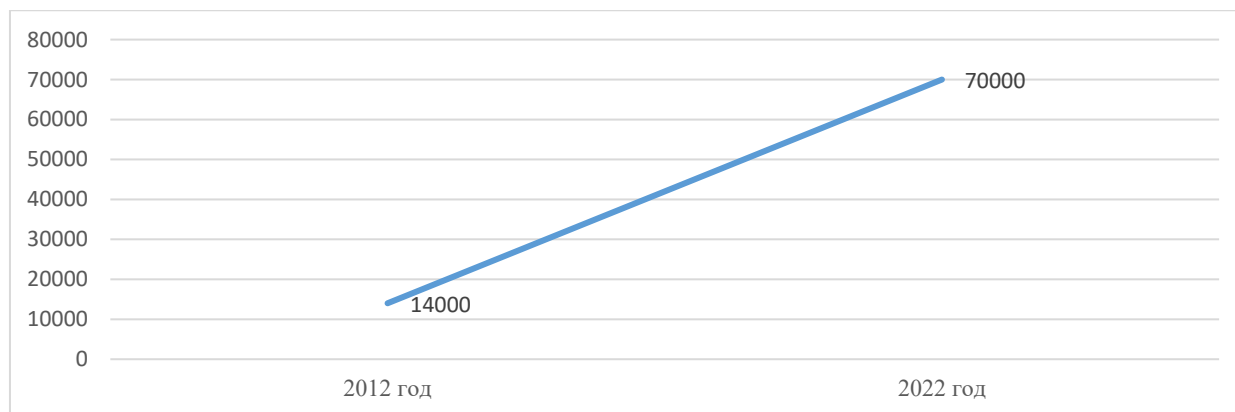


Рисунок 2. Динамика числа ежегодно выезжающих за границу специалистов, 2012-2022 гг. [5]

Безусловно, место работы имеет огромную роль, в данном случае его отсутствие. Однако не стоит и забывать о высокой конкуренции, в большие инновационные центры попадают лишь лучшие из лучших, так как количество мест на площадке бывает ограничено, в таких случаях оставшиеся программисты, ученые, инженеры и прочий инновационный потенциал представленный в численном виде, просто эмигрирует, продолжая научную деятельность в другой стране под ее же попечительством. Немало важным фактором также является уровень зарплат, в данном случае люди тянутся к лучшей жизни, в страну с большим заработком.

Сильным толчком на данном этапе также стали санкционные вмешательства. Развитие экономического роста России в условиях современного мира, безусловно осложняется ограничительными мерами и санкционными вмешательствами. Более того в нашей стране низкий уровень производительности труда, на сегодняшний день коэффициент полезного действия большинства отечественных предприятий ниже, чем в западных странах. По данной причине для достижения конкурентного преимущества российской выпускаемой продукции на мировом рынке, стране требуется значительное количество времени и инвестиций в реконструкцию уже действующих предприятий или же постройку новых.

Однако касательно России, несмотря на наложенные ограничения можно сделать весьма положительные выводы. Это касается и всемирного Covid-19, когда как, казалось бы, экономика каждой страны и каждого государства, в том числе и России подверглась «шоковому состоянию», и также обширному пакету санкций опять-таки в сторону РФ. Что в первом, что и во втором случаях изначальные прогнозы были неутешительными. Нам сулили и потерю большей доли бюджета, «неумножающийся отток» соотечественников за рубеж, а также снижение позиции на мировом рынке. Тем не менее доход бюджета РФ вырос по сравнению с последним десятилетием во много раз (рисунок 3). Таким образом, по данным таблицы можно сделать вывод, что увеличение бюджета к январю 2022 года составило 38,88%, по сравнению с показателями января 2021 года (начало военной операции) и 40,53%, по сравнению с показателями января 2019 года (начало пандемии).

По представленным данным можно отметить, что несмотря на то, что Россия стала мировым лидером по количеству наложенных санкций, обойдя Иран, а число российских физических и юридических лиц, находящихся под санкциями, достигло 7116. Россия в ответ не только принимает ответные санкции в отношении тех стран, которые их ввели, но и пересматривает свою внутреннюю экономическую политику и создают такие условия, при которых выращивать свои инновации становится выгоднее, чем закупать их за рубежом.

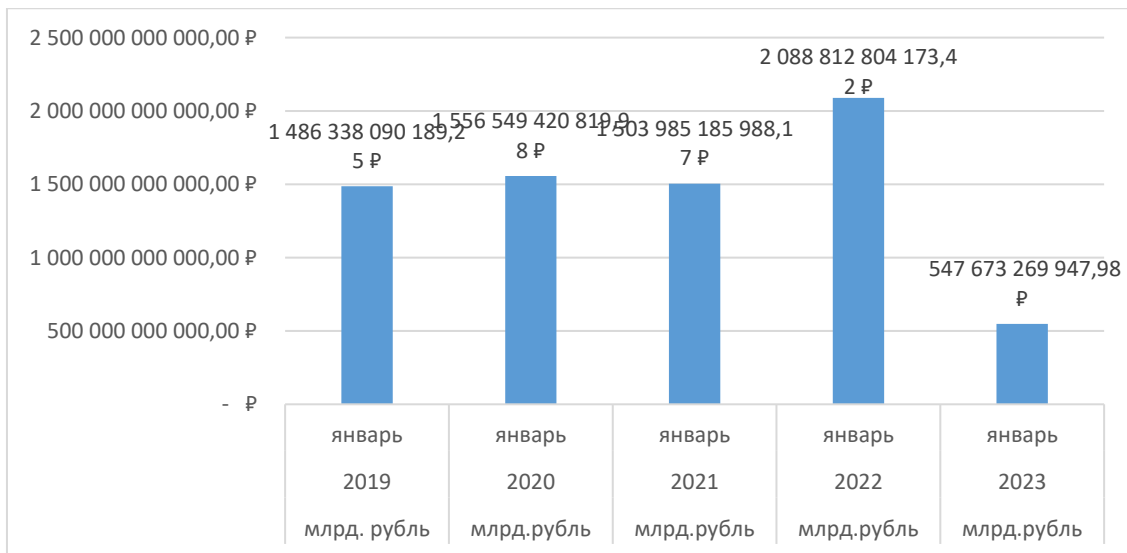


Рисунок 3. Доход бюджета РФ с учетом Covid-19 и ограничительных вмешательств [6]

Так, признаки стабилизации и оздоровления российской экономики показывают положительную динамику и по сей день. Значительно увеличивается количество проектов по разработке и внедрению инновационных решений (рисунок 4). Помимо всего прочего в настоящее время в практике фирм и предприятий уже используют инновационные системы, техники и технологии, которые позволяют поддерживать, или улучшать результат финансовой деятельности Российской Федерации.

В условиях наложенного пакета санкций положительным фактом является замещение импорта товарами, произведенными внутри страны, что также со подвигает развитие и увеличение инновационного потенциала страны. Благодаря этому произошло увеличение продукции нефтехимии, заметно выросли объёмы выпуска автомобильных деталей, отдельных видов строительных материалов. Также совершенствуются информационные технологии, техники.

Не стоит забывать и том, что Россия является одним из мировых поставщиков нефти и газа, в сфере высоких технологий страна занимает прочные позиции по навигационной и радиолокационной аппаратуре, железнодорожной и космической, авиационной техники.

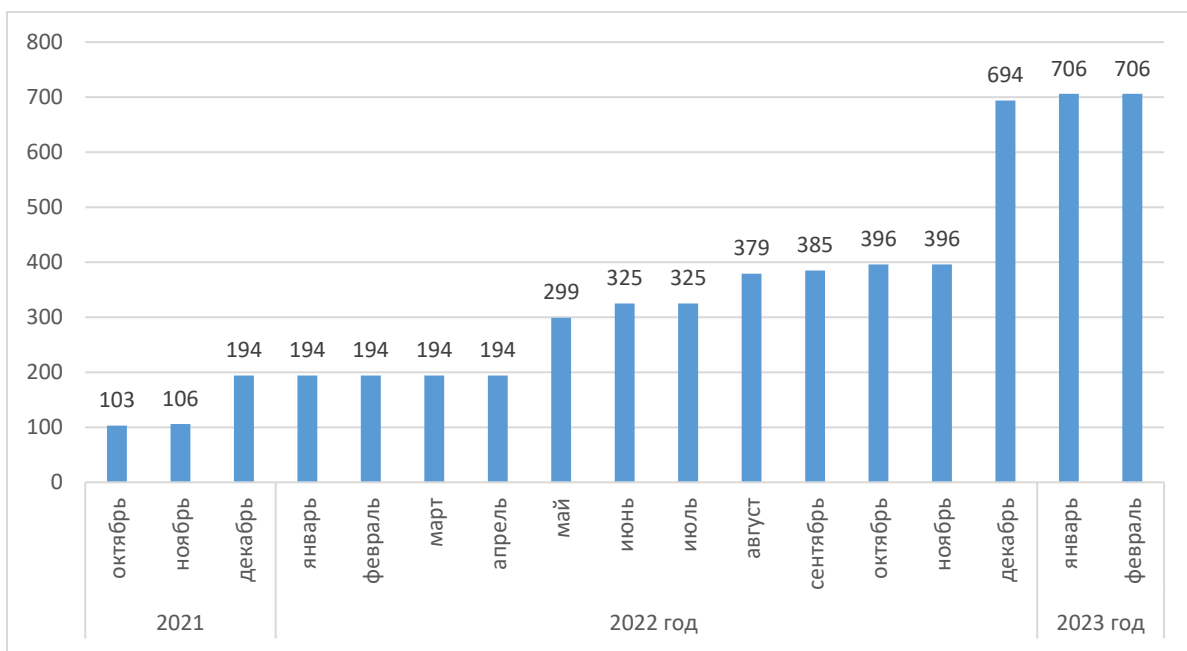


Рисунок 4. Количество проектов по разработке и внедрению инновационных решений, реализуемых стартапами, получивших государственную поддержку. [5]

Так как страна обладает значительным количеством ресурсов, то и все «шоковые потрясения» чувствуются не в полной мере, а порой являются и вовсе неощутимыми.

Инновационная деятельность на территории России продолжает развиваться с каждым днем все больше и больше, а инновационный потенциал представленный в численном виде в качестве ученых, профессоров реализуют инновационную деятельность, показывая положительную динамику. Безусловно, сразу увидеть результат импортозамещения будет невозможно, не стоит забывать, что достаточно долгое время мы не использовали свои ресурсы в необходимом русле, однако постепенно мы все же отказываемся от иностранных товаров в пользу отечественного производства.

По этой причине в 2022 году в рамках национального проекта «Наука и университеты» в России создано 207 новых молодежных лабораторий. Всего указом президента Российской Федерации определено 42 проектов на период до 2030 года, являющихся по своей сути ключевыми направлениями стратегического развития, призванными повысить качество жизни людей, качество науки и сделать российскую экономику более современной и гибкой [2]. Государство же в свою очередь с каждым годом выделяет все больше средств на разработку и реализацию данных проектов. По оценке Министерства финансов общие расходы федерального бюджета финансирования исследований в 2022 г. увеличились на 6% по сравнению с показателем 2021 г. К 2023 г. планируется увеличение данных расходов на 19,5% [3,6] (рисунок 5).

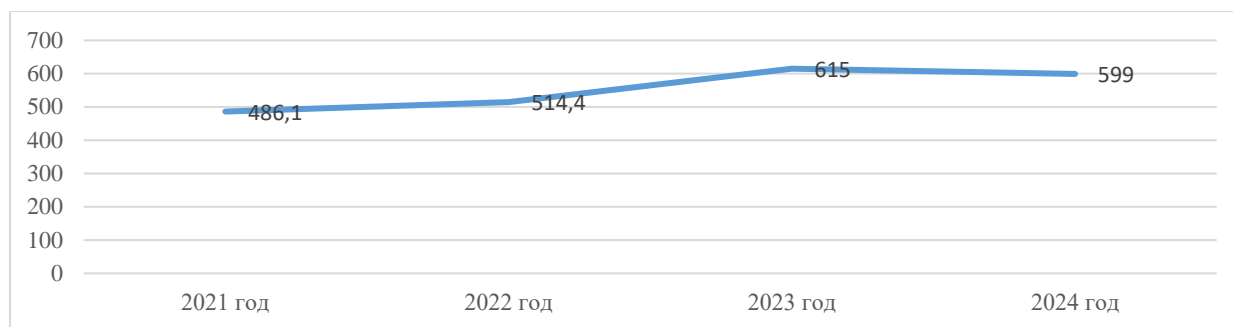


Рисунок 5. Оценка Минфина России общих расходов федерального бюджета финансирования исследований [6]

Так инициативы, включённые в перечень, для удобства распределены по шести направлениям: социальная сфера, строительство, экология, цифровая трансформация, технологический рывок и государство для граждан. И именно в «технологический рывок», в который вошли 15 проектов из различных сфер, государство старается вкладывать намного больше средств. Это и научные исследования, и атомная энергетика и развитие технологии т.д. [2].

Таким образом, инновационный потенциал страны на данном этапе развит недостаточно, однако государство делает все необходимое для поднятия страны на должный уровень. И постоянное внедрение новых технологий, инвестирование научных проектов и постройка новых научных исследовательских институтов дает надежду на то, что Россия в скором времени сможет занять лидирующие позиции.

#### Список используемой литературы:

1. Кисуркин А.А. Факторы, влияющие на инновационное развитие// Современные проблемы науки и образования. – 2017. – № 2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. URL: <https://science-education.ru/ru/article/view?id=5762> (дата обращения: 05.03.2023)
2. Национальные проекты. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. URL: <https://национальныепроекты.пф/?mobile=1> (дата обращения 05.03.2023)
3. Сценарные условия долгосрочного прогноза социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. URL: <http://www.economy.ru> (дата обращения: 05.03.2023)
4. Хорев В.П. Прогноз инновационного развития социально-экономического потенциала российской Федерации до 2030 года // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и

управление. 2012. №1 (1). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/prognoz-innovatsionnogo-razvitiya-sotsialno-ekonomicheskogo-potentsiala-rossiyskoy-federatsii-do-2030-goda> (дата обращения: 05.03.2023)

5. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. URL: <https://rosstat.gov.ru> (дата обращения: 05.03.2023)

6. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. URL: <https://minfin.gov.ru> (дата обращения: 05.03.2023)

**Влияние ненормативной лексики на интеллектуальное и психическое развитие детей****The influence of profanity on the intellectual and mental development of children***Бурдина Екатерина Сергеевна,**студентка,**Тюменский государственный университет,**г. Тюмень**Burdina Ekaterina Sergeevna,**student,**Tyumen State University,**Tyumen**e-mail: [burdina713@gmail.com](mailto:burdina713@gmail.com)***Аннотация.**

Ненормативная лексика стремительно распространяется по планете, но мы не задумываемся над тем, какое влияние она может иметь на умственное и психическое развитие детей. В наше время среди русскоговорящих людей очень много тех, кто уродует свое внутреннее состояние бранной речью. Вербальные девиации влекут за собой такие отрицательные последствия, как социальная деградация личности. Девиации оказывают разрушающее воздействие на молодое поколение в целом. Эта статья будет полезна как старшему, так и подрастающему поколению. Также данный материал содержит рекомендации для обеих групп.

**Annotation.**

Obscene language is rapidly spreading across the planet, but we do not think about what impact it can have on the intellectual and mental development of children. Nowadays, there are a lot of Russian-speaking people who disfigure their inner state with abusive speech. Verbal deviations entail such negative consequences as social degradation of the individual. Deviations have a devastating effect on the younger generation as a whole. This article will be useful for both the older and the younger generation. This material also contains recommendations for both groups.

**Ключевые слова:** ненормативная лексика, вербальные девиации, личность, интеллектуальное и психическое развитие, речь, нецензурные выражения.

**Key words:** profanity, verbal deviations, personality, intellectual and mental development, speech, obscene expressions.

Ежедневно мы употребляем тысячи слов в своей речи в процессе общения. Постепенно русская речь начинает становиться все хуже в плане чистоты и культуры. Даже в СМИ правильная русская речь становится скуднее и, как правило, её можно услышать только из уст людей, рождённых в 60-70-х гг. Данный факт безусловно приводит к потере частиц русской души нашей исконной речи среди подрастающего поколения. Несомненно, каждое произнесённое нами слово влияет на психосоматическое развитие подростка и оставляет след в их внутреннем мире. Русская народная мудрость гласит: «То же слово, да не так бы молвил». [3] Интерпретируя данную поговорку, можно сказать, что каждое произнесённое слово подсознательно становится зеркалом души говорящего или «прозрачным стеклом его личности». Благодаря совокупности всех данных словесных качеств человек проецирует собственное представление о мире и четко демонстрирует то, что скрывается в глубине его подсознания. В данном контексте можно утверждать, что влияние ненормативной лексики на психосоматическое развитие личности очевидно существует.

Развитие личности происходит на протяжении всей жизни человека. Если брать личностное становление ребенка, то уже на 10-11 месяце жизни он понимает 10-20 слов, произносимых взрослыми. Но может быть так, что из этого количества слов попадёт в словарный запас ребенка слово из ненормативной лексики? – конечно, ответ - да! Если родители ребенка очень часто произносят подобные слова, полагая, что ребенок ещё мал и ничего не понимает, то они глубоко заблуждаются. На психосоматическом уровне у детей нет разделения на «хорошие»

и «плохие» слова. Возможно даже такое, что если родители слишком часто используют в своей речи ненормативную лексику, первым словом ребенка станет жаргонное выражение, а не привычное слово «мама».

На ранних этапах психического развития механизмом социализации является подражание, а потому часто ребенок копирует и отражает особенности жизни окружающих его взрослых людей во всех ее проявлениях, как социально – одобряемых так и негативных. Показательно, что в усвоении ребенком социального опыта важную роль играют имитация и идентификация, т.е. подражание поведению значимых для него других людей, ведущее к принятию их ценностей, установок, норм поведения. Так, если вокруг него неблагополучная среда, где превалирует асоциальная направленность личности взрослых, царят социально-неодобряемые ориентиры и ребенок предоставлен сам себе, то очень скоро он «впитает» все ее недостатки. Их источник – отсутствие истинных человеческих ценностей, и называют это по-разному: аморальность, цинизм, социальная запущенность. По мнению В.И. Нефедова, дети не рождаются плохими, но становятся такими, если перед их глазами – ежедневно негативный пример родителей [5]. Они ничего не забывают, и это все оставляет глубокий след в душе. Именно из этих следов формируется фундамент души ребенка.

Ненормативная лексика окружает нас повсюду. Печально признать, что нет таких мест, где бы мы не слышали нецензурную брань. Особенно пагубно действует сквернословие на детей. Их интеллектуальное развитие зависит, в первую очередь, от того языка, на котором общаются окружающие их взрослые. Если ребёнок слышит только речь, состоящую из двух-трёх десятков слов и выражений (в основном матерных), то ни о каком душевном и умственном развитии этого ребёнка можно не говорить. Достичь впоследствии каких-либо положительных жизненных успехов будет стоить ему невероятных усилий. [2]

Исследованию функций использования в процессе общения ненормативной лексики (мата) посвящены работы А. Ермаковой, В.И. Жельвиса, В.Ю. Михайлина, В.И. Пацыба, Б.Ф. Седова и др. Авторы приходят к выводу, что ставшее привычным обращение человека к ненормативной лексике в ситуации сильного эмоционального напряжения является признаком негативной трансформации личности, человек не умеет и не пытается найти конструктивное решение своих проблем, а лишь заикливается на переполняющей его злобе. В существующих социокультурных условиях, когда ненормативная лексика оказывает все большее влияние на состояние языкового общения, одной из основных задач воспитания и образования является формирование у детей и подростков красивой и правильной речи.

Традиционно главным институтом воспитания личности ребенка является семья. Ее влияние особенно значимо в начальный период жизни ребенка, и оно намного превышает все другие воспитательные воздействия (школу, средства массовой информации, влияние улицы, друзей). В некоторых семьях ребенок может стать невольным свидетелем употребления родителями ненормативной лексики в определённых речевых ситуациях, при этом родители не всегда объясняют смысл данных слов. Наблюдая присутствие ненормативной лексики в семье, ребёнок делает вывод, что это нормально, так говорят все.

Отклонения в вербальном поведении являются источником беспокойства не только ученых, но и всего социума. Вербальные девиации влекут за собой такие отрицательные последствия, как социальная деградация личности. Девиации оказывают разрушающее воздействие на молодое поколение в целом. Возрастная неустойчивость эмоционально-волевой сферы, изменчивость мировоззренческих моральных принципов, слабый контроль собственных поступков, особое беспокойство и разнообразные отклонения при формировании ценностных ориентаций в социуме и приводят к тому, что молодое поколение неспособно противостоять распространению асоциальных по содержанию ориентаций и установок. Речь молодежи становится показателем социокультурного состояния общества. Проблема нецензурной лексики в молодежной среде является особенно острой, поскольку для подростка сквернословие – это символ взрослости, под которой они понимают

независимость, способность игнорировать запреты. Во многом употребление ненормативной лексики обусловлено процессом подражания значимой для подростка личности или группе. Как правило, оно направлено на внешнюю (а иногда и внутреннюю) идентификацию себя. Образом для подобного подражания может выступать молодежный кумир: актеры, певцы, популярные телеведущие.

Исследования учёных подтверждают тот факт, что употребление нецензурной лексики в речи оказывает разрушающее воздействие на организм человека. Было доказано, что бранные слова приводят к генетическим мутациям: деформируются хромосомы, происходят изменения в ДНК.

На сегодняшний день 37% россиян еженедельно используют ненормативную лексику, следует из результатов опроса Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ). Даёт надежду на лучшее тот факт, что этот процент имеет тенденцию к уменьшению. Нам, взрослым людям, следует, в первую очередь следить за чистотой своей речи, необходимо понимать, какие пагубные последствия имеет употребление матерных слов в присутствии детей, подростков – нашего подрастающего поколения, нашего будущего.

Человек при воспроизведении ряда нецензурных слов, привыкает к такой речи и через небольшой промежуток постоянного использования таких выражений вырабатывается негативная привычка, которая обходит стороной, блокируя психосоматические процессы, тем самым развитие личности в словарном запасе останавливается, перестает вести человека в светлое будущее и держит его в негативном прошлом [4]. От бранных слов и выражений наша мозговая деятельность некуда не может скрыться, некоторым кажется, что такие слова стали обыденностью и частью русского языка. Нецензурные слова человек может произносить как от злости, так и будучи в хорошем настроении, либо, так сказать, употребляет их «для связки слов».

В процессе исследования данной проблемы было проведено анкетирование с целью изучения отношения школьников к сквернословью.

В анкетировании приняли участие 36 подростков в возрасте – 13-14 лет.

Данные, полученные в результате опроса:

1. Как ты думаешь, почему люди в своей речи употребляют бранные слова, ругательства?

- «не знаю» - 10 чел.
- выражение своих эмоций – 26 чел.

2. Тебе запрещают родители использовать в речи нецензурные слова?

- да – 20 чел.
- нет – 8 чел.
- они не знают, что я ругаюсь – 8 чел.

3. Как часто ты произносишь нецензурные слова?

- иногда – 18 чел.
- часто – 6 чел.
- никогда – 4 чел.
- очень редко – 8 чел.

4. При каких обстоятельствах это случается?

- в момент раздражения – 8 чел.
- в любой ситуации, «для связки слов» - 10 чел.
- когда плохое настроение – 2 чел.
- от обиды на собеседника – 8 чел.
- вообще не использую - 4 чел.
- другое – просто вырывается – 4 чел.



5. Как ты думаешь, плохо это или нет?

- да – 18 чел.
- нет – 6 чел.
- не задумываюсь – 12 чел.

6. Как ты себя ощущаешь, когда произносишь подобные слова?

- неловкость - 4 чел.;
- храбрость – 0 чел.
- мне иногда становится легче – 12 чел.
- другое: - ничего – 16 чел.
  - не произношу – 4 чел.

7. По твоему мнению, что думают или чувствуют окружающие, когда слышат из твоих уст бранные слова?

- стыд, раздражение – 12 чел.
- плохого мнения обо мне – 3 чел.
- ничего – 7 чел.
- затрудняюсь ответить – 14 чел.

8. От кого ты чаще всего слышишь нецензурные слова?

- одноклассники, друзья – 18 чел.
- семья – 8 чел.
- на улице – 8 чел.
- интернет – 2 чел.

9. Стоит ли бороться с употреблением нецензурных слов?

- это бесполезно – 14 чел.
- можно попробовать, но думаю, что это не поможет – 14 чел.
- борьба необходима в любом случае - 8 чел.

10. Как бороться со сквернословием?

- штрафами – 6 чел.
- воспитанием – 14 чел.
- самовоспитанием – 14 чел.
- свой вариант – никак – 2 чел.

11. Что нужно сделать, чтобы ты не использовал такие слова в своей речи?

- сдерживаться, контролировать себя – 25 чел.
- наказывать штрафом – 6 чел.
- не раздражать – 1 чел.
- не знаю – 4 чел.

Судя по ответам респондентов, масштаб сквернословия в молодежной среде велик: подавляющее большинство подростков (67 %) заявляют, что они регулярно употребляют в своей речи ненормативную лексику. Следует отметить, что за последнее десятилетие употребление бранных выражений без всякой причины, «для связи слов» стало нормой. Сквернословие стало выполнять функцию хезитации – заполнения пауз в разговорной речи.

Молодые люди стремятся не отставать в употреблении нецензурной лексики, чтобы не отличаться от сверстников (50 %), быть принятыми и понятыми, находиться «на волне». Большинство респондентов (56 %)

подтвердили, что родители запрещают им выражаться нецензурно, что является сдерживающим фактором для употребления бранных слов в присутствии взрослых. Но как известно, запретный плод сладок, и возможно, у детей создается ложное представление, что сквернословие – неизменная особенность «взрослой» жизни, позволяющая быстро войти в мир взрослых. В то же время можно сказать, что сквернословие в некоторых семьях (22 %) является «нормой», следовательно, молодежь не видит в этом ничего плохого и активно использует его при общении с другими людьми. Также молодые люди могут почерпнуть ненормативный лексикон через СМИ, просмотр телепередач и видеофильмов (6 %).

Также зачастую подростки используют нецензурную лексику для эмоционального выплеска в напряжённых и неприятных ситуациях (50 %). Считается, что мат помогает выплеснуть эмоции. Ненормативная лексика несет яркую эмоциональную окраску, поэтому ее употребление чаще всего связано с сильными чувствами.

42 % опрошенных считают, что произнося бранные слова, они будут осуждаемы старшим поколением. Лишь небольшая часть (22 %) респондентов убеждена, что необходимо бороться с употреблением ненормативной лексики, и в первую очередь, с помощью самоконтроля, самовоспитания, сознательно избегая сквернословия в своей речи (70 %). 17 % полагают, что ситуацию поможет исправить система штрафов.

Итоги анкетирования наталкивают на мысль о необходимости ведения профилактики сквернословия среди подростков:

- пропагандировать здоровый образ жизни;
- ориентировать подростков на здоровое вербальное поведение;
- рассказывать в школе, в семье не только о вреде курения, алкоголя, наркотиков, но и о вреде сквернословия.

Употребление ненормативной лексики отражается на психике и интеллекте ребёнка в отрицательном ключе. [1] В этой связи можно дать некоторые рекомендации для родителей: не произносить в присутствии детей нецензурные слова, даже если ребёнку нет и 3-х лет, больше употреблять в своей речи афоризмов и пословиц, пытаться привить интерес к различным хобби, беречь достоинство своё и своего ребёнка – не осквернять его нецензурной бранью; для детей: больше читать классической литературы; использовать позитивные методы расслабления. Родителям нужно начать с духовного и интеллектуального воспитания себя, а параллельно с этим процессом будет происходить и воспитание ребёнка. Это и есть залог здоровой нации.

Важно помнить: мы несем ответственность за каждое произнесённое слово, особенно, за скверное. Ничто не проходит бесследно, и, произнося нецензурные слова, оскорбляя ими другого, мы, в первую очередь, разрушаем себя. Тренируйтесь ежедневно говорить вежливо и красиво. Важно научиться думать и говорить о позитивном, не забывая, что наши слова материализуются, а помыслы реализуются. Овладение родным языком, культурой речи, непрерывное ее совершенствование особенно важно для тех, кто стремится занять достойное место в обществе, иметь престижную работу, пользоваться уважением у окружающих.

#### Список используемой литературы:

1. Анисимов В. Обойдемся без выражений // Здоровье детей, 2009.
2. Гебель В., Глеклер М. Ребенок. От младенчества к совершеннолетию: Книга для родителей, педагогов и врачей // М.: Энигма, 1999.
3. Даль В.И. Пословицы и поговорки русского народа // М.: Эксмо, 2006.
4. Жельвис В. И. Поле брани: сквернословие как социальная проблема в языках и культурах мира, - изд.2, перераб. и доп. // М.: Ладомир, 2001.
5. Нефедов В.И. Искусство воспитания в семье. // Минск, 1971.

## Влияние России на энергетическую безопасность Европы

### Russia's impact on Europe's energy security

**Баранов Илья Николаевич**

*Факультет международных отношений*

*Бакалавриат*

*Санкт-Петербургский государственный университет*

*Россия, Санкт-Петербург*

**Baranov Ilya Nikolaevich**

*Faculty of International Relations,*

*Bachelor course*

*St. Petersburg State University*

*Russia, Saint Petersburg*

#### **Аннотация.**

В настоящем исследовании проблематика энергетической безопасности Европы была проанализирована в реалиях продолжающегося политического кризиса, приведшего к разрыву традиционных для России и европейских государств взаимовыгодных партнерских отношений. В статье описана история сотрудничества РФ и Европы в газовой отрасли, концепция российской “энергетической империи” и ее влияние на видение энергетической безопасности в Брюсселе. Были выявлены основные преимущества и риски, связанные с реализацией идеи двух потоков - трубопроводных маршрутов, соединяющих Россию и ЕСв обход Восточноевропейских стран-транзитеров. Также в рамках исследования были сопоставлены различные пути диверсификации импорта газа в ЕС в условиях сокращения поставок из РФ, и была определена роль США и американского СПГ для замещения российского трубопроводного газа. Кроме того, были оценены позиции Норвегии, Нидерландов, арабских стран и Турции как основных поставщиков газа для стран ЕС, а также обозначены условные пределы развития каждого из этих направлений. По итогам исследования были составлены некоторые прогнозы, определяющие степень рисков, стоящих перед странами ЕС в сфере энергетической безопасности.

#### **Annotation.**

In this study, the problem of Europe's energy security was analyzed in the realities of the continuing political crisis, which led to the rupture of traditional mutually beneficial partnership relations for Russia and European states. The article describes the history of cooperation between Russia and Europe in the gas industry, the concept of the Russian “energy empire” and its impact on the vision of energy security in Brussels. The main advantages and risks associated with the implementation of the idea of two streams - pipeline routes connecting Russia and the EU bypassing the Eastern European transit countries were identified. Besides, within the framework of the study, various ways of diversifying gas imports to the EU were compared in the context of a reduction in supplies from the Russian Federation, and the role of the United States and American LNG to replace Russian pipeline gas was determined. In addition, the positions of Norway, the Netherlands, Arab countries and Turkey as the main gas suppliers for the EU countries were assessed, and the conditional limits of development of each of these areas were specified. Based on the results of the study, some forecasts were made that determine the degree of risks facing EU countries in the field of energy security.

**Ключевые слова:** энергетическая безопасность, энергетическая империя, Северный поток, Южный поток, диверсификация поставок, СПГ

**Key words:** energy security, energy empire, Nord Stream, South Stream, diversification of supplies, LNG

#### **Насколько важна энергетическая безопасность?**

На сегодняшний день тема энергетической безопасности в Европе находится, вероятно, на пике своей актуальности. Для любого современного промышленно-развитого государства чрезвычайно важно иметь стабильный и надежный доступ к энергоносителям, даже если речь идет о дорогостоящем импорте.

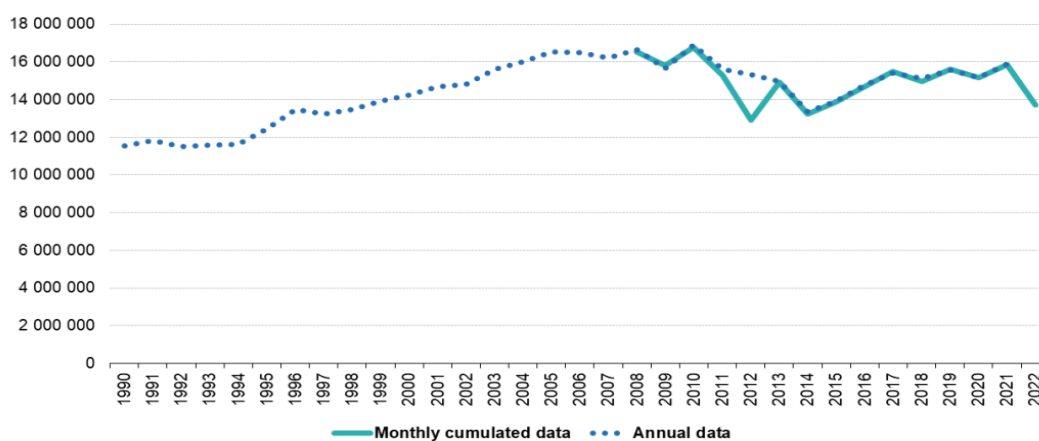
Перебои в поставках газа значительно влияют на социально-экономическую обстановку в странах-импортерах, поскольку голубое топливо обеспечивает нормальное функционирование не только промышленности и экономики в целом, но и системы отопления в домах обычных граждан в холодный сезон. Эти базовые для современного государства потребности показывают, насколько важное место должно занимать обеспечение энергетической безопасности в политике, проводимой европейскими правительствами.

### Энергетическая империя

В середине нулевых в Кремле зародилась идея превращения России в энергетическую империю. Предполагалось, что Москва может упрочить свое влияние на страны Евросоюза посредством интенсификации и экстенсификации энергетического сотрудничества. В то время Россия уже была одним из основных поставщиков природного газа в Европу, однако ее добывающая и транспортная инфраструктуры были неэффективны. Российский топливно-энергетический комплекс в начале XXI в. являл собой ветхие остатки советского наследия. Кризис 90-х не позволял обновлять производственные фонды, развивать ту самую инфраструктуру и внедрять в нее новые технологии, однако с 1999 г. цены на нефть и газ начали расти, и новое правительство В. Путина, в частности - молодые экономисты Греф и Кудрин, осознали, что при столь благоприятных внешних факторах необходимо модернизировать энергетическую отрасль, а для этого требовались огромные инвестиции.

Суть концепции “энергетической империи” заключалась в том, чтобы захватить как можно большую долю европейского рынка энергоносителей за счет более низких издержек при транспортировке газа из России в сравнении с другими экспортерами, о которых речь пойдет позже. Предполагалось расширение газотранспортной системы “Ямал-Европа” путем постройки дополнительных ответвлений: на Юге и на Севере - в обход ненадежных восточноевропейских транзитеров, в первую очередь - Украины. Так родились проекты Южного и Северного потоков. В случае успешной реализации обоих и при все еще действующих маршрутах, пролегающих через территории Украины и Беларуси, российский газ мог бы добраться практически до любой точки Европы. Таким образом, Россия получила бы еще большую прибыль от внешней торговли и действенный рычаг давления на западных партнеров, а страны Евросоюза могли бы продолжать свой курс на отказ от углеводородов, имея стабильный доступ к природному трубопроводному газу по приемлемой цене и не имея острой потребности в обслуживании терминалов по приему СПГ.

**Inland demand of natural gas, EU, 1990-2022**  
(terajoules (Gross Calorific Value))



Source: Eurostat (online data codes: nrg\_cb\_gasm, nrg\_cb\_gas)

eurostat

Рисунок 1. Внутренний спрос на природный газ в ЕС в тераджоулях

Как мы видим на графике, внутренний спрос на природный газ в ЕС растет с 90-х годов и достигает пика к концу 00-х. В Москве этот фактор расценили как отличное окно возможности для лоббирования идеи двух потоков. Однако европейские элиты раскололись на 2 лагеря: кто-то выступал за более тесное сотрудничество с Россией, кто-то видел в этом угрозу безопасности Евросоюза. Поначалу побеждали первые. Неоднократно В.Путин лично встречался с С.Берлускони и Г.Шредером, чтобы убедить их в целесообразности проектов, и в

этом он преуспел. Так были достигнуты договоренности о прокладке двух газопроводов через Черное и Балтийское моря напрямую в Южную и Северную Европу.



Рисунок 2. Проект «Южный поток»

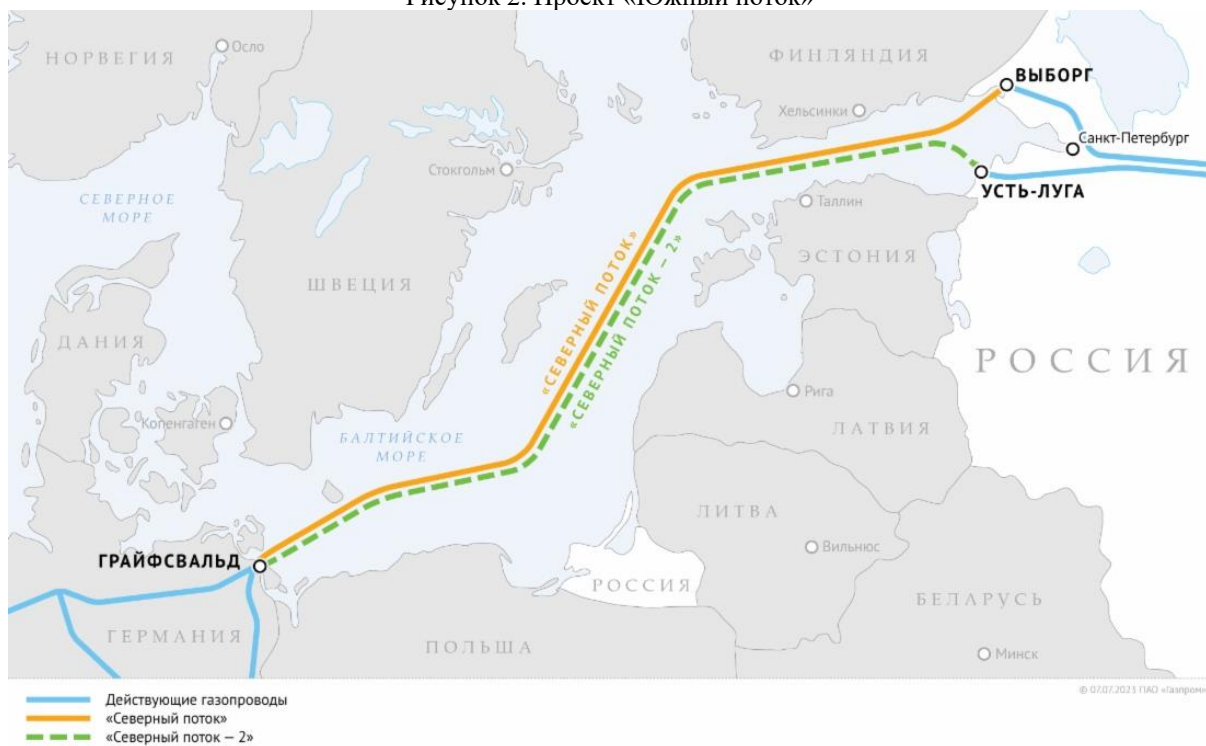


Рисунок 3. Проект «Северный поток»

Ситуация изменилась в 2008 г., когда начался газовый конфликт между Россией и Украиной. Это событие отрезвляюще подействовало на многих сторонников потоков, когда утром 7 января 2009 г. газ из Украины просто перестал поступать. В первую очередь это затронуло страны Центральной и Юго-Восточной Европы. И пусть никто в Брюсселе не рубил с плеча, там, тем не менее, начали задумываться об альтернативных вариантах обеспечения энергетической безопасности.

Например, активно обсуждался проект “Набукко” - для транспортировки иранского и азербайджанского газа в Австрию и Германию, но от него позднее тоже отказались - как выяснилось, Иран не слишком надежный партнер. Взамен было принято решение о строительстве Трансадриатического газопровода. Он был введен в эксплуатацию лишь в конце 2020 г.. Его пропускная способность - 11 млрд кубометров в год. Для сравнения,

проектная мощность похороненного европейскими бюрократами Южного потока - 63 млрд кубометров. Как итог, на Южном направлении найти альтернативу российскому газу не получилось. Более того, по европейскому законодательству Газпром вполне мог претендовать на 50% мощности Трансадриатического газопровода. Такая норма установлена, чтобы поддерживать дифференциацию поставок. В конце концов, в 2020 г. был запущен Турецкий поток (см. рисунок 4), что ставит под вопрос рациональность целеполагания Брюсселя в его политике по отношению к Южному потоку.

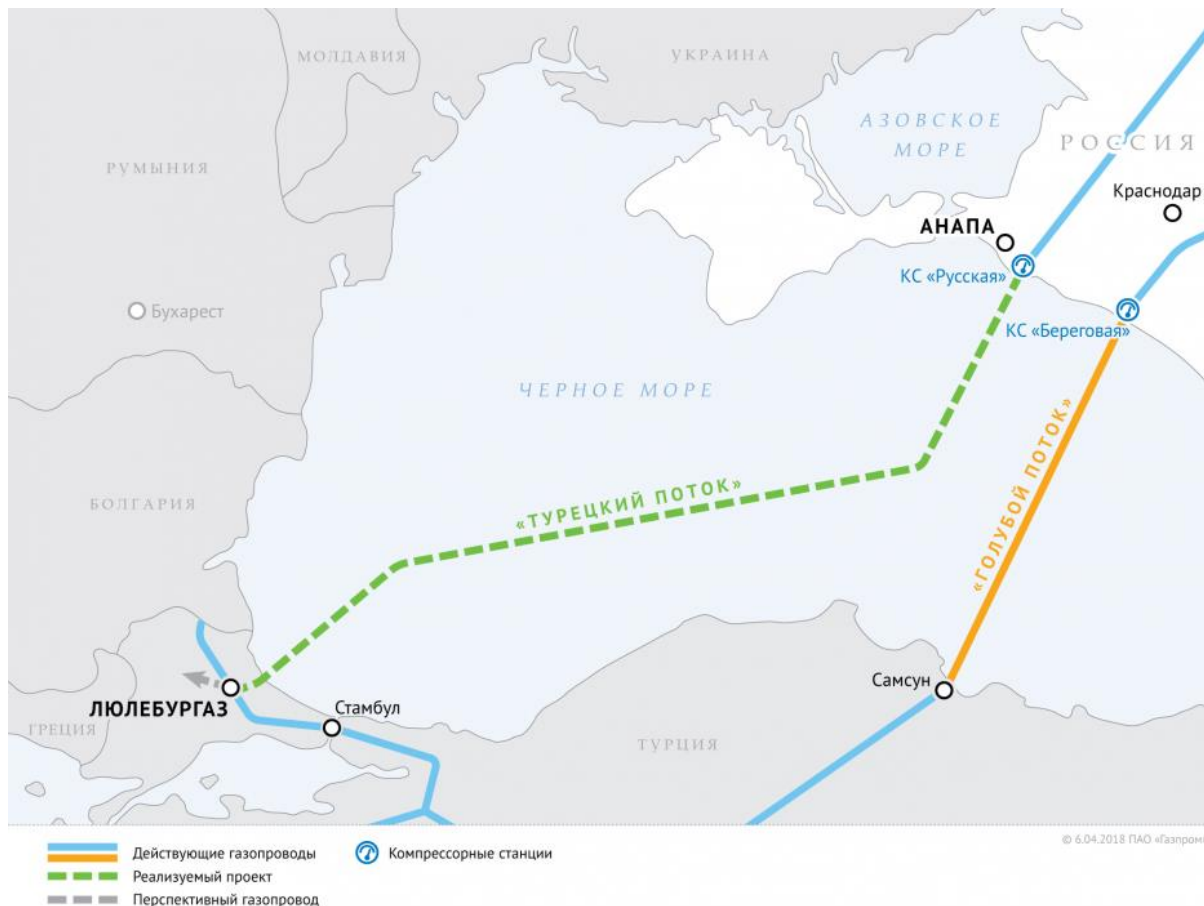


Рисунок 4. Газопровод Турецкий поток»

Параллельно Россия и Германия различными способами пытались вывести Северный поток из-под юрисдикции структур Евросоюза и перенести проект исключительно в плоскость межправительственных соглашений для того, чтобы Газпром имел право использовать 100% пропускной способности газопровода (что противоречит нормам Третьего энергопакета ЕС). Участниками проекта были Россия, Германия, Франция и Нидерланды. В 2012 г. Северный поток был введен в эксплуатацию, став наиболее успешным кейсом в рамках современного российско-европейского энергетического сотрудничества.

### Диверсификация

Тем временем, в Европе продолжали нарастать опасения по поводу зависимости от российского газа, которую было необходимо ограничить путем диверсификации поставщиков.

1. **Ближний Восток** - наиболее проблемный вариант из-за отсутствия развитой инфраструктуры, налаженного политического сотрудничества и больших транспортных издержек.

2. **США** могут поставлять в Европу СПГ посредством контейнерных перевозок, однако в сравнении с трубопроводным газом это менее рентабельно. Транспортные услуги и обслуживание специальных терминалов делают СПГ дорогим удовольствием.

3. Судьба Гронингенского месторождения в **Нидерландах** - тема для отдельного разговора. По оценкам ученых, из него можно было выкачать примерно 2.9 трлн кубометров природного газа. Это очень большой объем, но добыча газа привела к огромному числу землетрясений в этом регионе. Экономический и социальный ущерб, принесенный ими, был важнее сверхприбыли, поэтому правительство Нидерландов решило прекратить разработку Гронингенского месторождения.

4. **Норвегия** остается наиболее надежным партнером в сфере энергетики. Довольно давно норвежский газ составляет около 20% европейского импорта, однако потенциал этой страны ограничен в силу менее богатых по сравнению с Россией месторождений.

Из всех этих вариантов только американский СПГ имеет потенциал компенсировать сокращение поставок из России. Европейский рынок - это место непосредственного столкновения интересов Москвы и Вашингтона. Этим объясняется давление США на европейских союзников в вопросах укрепления их сотрудничества с Россией. Самый очевидный пример - санкции в отношении Северного потока - 2, затянувшие реализацию проекта на лишние года эдак полтора. Сейчас довольно популярно, и на мой взгляд небезосновательно, мнение о том, что под видом борьбы за энергетическую безопасность Европы, Америка пыталась освободить место в европейских хранилищах под свой СПГ.

Несмотря ни на что, даже после 2014 г. российский газ все еще занимал важное место в долгосрочной энергетической стратегии Евросоюза по переходу к возобновляемым источникам энергии. Это заметно по тому, как сторонники Северного потока-2 преодолевали значительное политическое сопротивление, чтобы добиться реализации проекта. Судя по всему, Европа была готова отказаться от российского газа только по политическим причинам в ситуации, когда экономические интересы начинают играть второстепенную роль.

#### **Актуальное положение дел**

В рамках исследуемой проблематики нельзя не упомянуть диверсии на Северных потоках. В этом контексте не столь важно кто за ними стоит - эти вопросы лежат в другой плоскости. Факт состоит в том, что Европа больше не имеет даже гипотетической возможности получать напрямую из России 55 млрд кубометров голубого топлива - примерно 13% от объема потребляемого странами Евросоюза газа.

По аналогии с потолком цены на российскую нефть в декабре прошлого года был установлен потолок цен на газ - \$2000 за тысячу кубометров. Сейчас такое значение кажется завышенным, потому что актуальные цены примерно на 75% ниже, однако многие эксперты предполагают, что зима следующего года в прямом смысле дорого обойдется Европе. В перспективе планка в \$2000 может оправдать себя.



Рисунок 5. Динамика цен на трубопроводный газ в Европе

В разговоре об энергетической безопасности сегодняшней Европы важно отметить роль Турции. Осенью 2022 г. президенты Путин и Эрдоган договорились о создании турецкого хаба для транспортировки в том числе и российского газа в европейские страны. Здесь Турция уже в классической для себя манере выступает посредником между разругавшимися русскими и европейцами. Если применить здесь линейную экстраполяцию, этот проект имеет неплохие шансы на успех в среднесрочной перспективе, пока Европа полностью не сможет заместить российский газ, либо пока не наступит фаза деэскалации отношений, и не будут восстановлены привычные более эффективные пути транзита.

Последняя деталь исследуемого нами пазла - американский сжиженный газ. Гипотетически, Европа ежегодно может принимать до 250 млрд кубометров СПГ, что примерно на 25% превосходит показатели импорта российского газа последних лет. В то же время, США по разным оценкам могут экспортировать до 100 млрд кубометров, а также не стоит забывать о Норвегии, Турции и других.

### Выводы

1. Энергетическая безопасность сегодняшней Европы не отличается высокой стабильностью, однако в общем и целом она находится вне зоны риска. Очень сложно сейчас смоделировать условия, при наступлении которых потребности европейских государств в поставках газа не будут удовлетворены тем или иным образом. Уголь, СПГ, заблаговременно заполненные хранилища - все это как минимум поможет Европе выиграть время для создания новой энергетической стратегии или даже для исполнения старой.

2. Использование Россией экспортных газопроводов в качестве инструментов внешней политики показало себя не слишком успешно. Постоянные остановки поставок, объясняемые техническими неполадками или плановыми работами, имевшие место быть летом, лишь подтолкнули Европу в американские объятия. В краткосрочной перспективе такие маневры предвещали резкие скачки цен практически до \$2000 и выше, однако какой в этом смысл, когда чистая прибыль остается приблизительно такой же за счет сокращения экспорта.

3. В среднесрочной перспективе представляется довольно вероятным следующий сценарий:

а) Главным игроком на европейском газовом рынке в ближайшие годы останутся Соединенные Штаты.



б) Инфраструктурные проекты Турции и в особенности новый газовый хаб сыграют свою роль в среднесрочной перспективе в самые тяжелые кризисные годы, но в будущем окажутся нерентабельны из-за неоправданно высоких издержек

в) Превышенный уровень европейско-российского сотрудничества, вероятно, останется в прошлом. Восстановление инфраструктуры требует огромных инвестиций и долгих лет работы, и при этом открытым остается вопрос: понадобится ли Европе российский газ по истечении?

#### Список используемой литературы:

1. Energy statistics - natural gas and electricity prices (from 2007 onwards) (nrg\_pc) // Eurostat URL: <https://ec.europa.eu/> (дата обращения: 25.03.2023).
2. Natural gas supply statistics // Eurostat URL: <https://ec.europa.eu/> (дата обращения: 25.03.2023).
3. Putin Has Squandered the Soviet Energy Legacy, Part 1 // Bloomberg URL: <https://www.bloomberg.com/> (дата обращения: 20.03.2023).
4. «Турецкий поток» Экспорт газа в Турцию, Южную и Юго-Восточную Европу // Газпром URL: <https://www.gazprom.ru/> (дата обращения: 25.03.2023).
5. Завершается подготовка межправительственного соглашения на строительство «Южного потока» в Республике Сербской РЕЛИЗ // Газпром URL: <https://www.gazprom.ru/> (дата обращения: 25.03.2023).
6. Касем Марат Энергетическая безопасность Европы: противоборство США и России // PolitBook. 2017. №2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/energeticheskaya-bezopasnost-evropy-protivoborstvo-ssha-i-rossii> (дата обращения: 05.08.2023).
7. Рассмотрены ход и перспективы сотрудничества в газовой сфере с Турцией // ПАО Газпром URL: <https://www.gazprom.ru/> (дата обращения: 05.08.2023).
8. Энергетическая безопасность ЕС: в поиске баланса между политикой и экономикой // РСМД URL: <https://russiancouncil.ru/> (дата обращения: 05.08.2023).

**Вопросы применения закона о цифровизации воинского учета и рассуждения о соответствии принципам гражданского и конституционного права****Application of the law on the digitalization of military records and reasoning about compliance with the principles of civil and constitutional law***Кошлань Андрей Александрович**Студент 4 курса**Факультет Юриспруденция**Севастопольский государственный университет**Россия, Севастополь**e-mail: andrew.k06@mail.ru**Koshlan Andrew Aleksandrovich**Student 4 term**Faculty of Jurisprudence**Sevastopol State University**Russia, Sevastopol**e-mail: andrew.k06@mail.ru***Аннотация.**

Статья посвящена проблемам правоприменения новеллы отечественного права – закона о цифровизации воинского учета. В работе рассматриваются и анализируются различные трудности с осуществлением предписаний ФЗ от 14.04.2023 № 127-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», соотнесение данных положений с принципами гражданского и конституционного права. Также в работе ставятся открытые вопросы и предположения о будущей конкретизации данной новеллы. Приводится анализ положений через принципы национальной правовой системы.

**Annotation.**

The article is devoted to the problems of law enforcement of the novelty of domestic law - the law on digitalization of military registration. In work various difficulties with implementation of regulations of the Federal Law from 14.04.2023 127-FL "About modification of separate legal acts of the Russian Federation" are considered and analyzed, correlation of the given regulations to principles of civil and constitutional law. Also the work raises open questions and assumptions about the future specification of this novelty. The analysis of the provisions through the principles of the national legal system is given.

**Ключевые слова:** Принципы права, гражданское право, закон о цифровизации воинского учета, электронные повестки, принцип внесения.

**Key words:** Principles of law, civil law, law on the digitalization of military records, electronic summons, the principle of inclusion.

Любой студент юридического института, изучив основной курс конституционного права и начиная изучать общую часть других отраслей права, содержащее в себе основные принципы отрасли, уже имеет, или по крайней мере, должен иметь представление о значении принципов в системе права.

Тем паче, законодатели, правоприменители и правоохранители обязаны знать и учитывать, в ходе своей государственной деятельности, в силу своего положения в государстве и вытекающих последствий от их решений, что основополагающие принципы, установленные в конституции и в общих частях кодексов различных отраслей, составляют незыблемый фундамент всего права, на котором возвышается сама постройка – нормативно-правовые акты, институты права, подотрасли, отрасли, множество других элементов права, включая судебную практику, толкование и проч., и проч., составляющие собой целую систему права – некий единый системный механизм, содержащий в себе регулирование всевозможных сфер общества.

Это бессчётное количество норм и практик, которые без основы – принципов права, представляют из себя страшную бурю, сметающую все права граждан на своем пути без разбора. Не имея под собой оснований –

т.н. фундамента в виде реальных принципов (т.е. принципов которые обязательны при разработке и «внедрении» в систему права различных норм), право превращается в «неправо».

В исследовании будет рассмотрен ФЗ от 14.04.2023 № 127-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3], известный под народным названием, как «закон о цифровизации воинского учета» или же «электронных повестках» (далее в тексте – закон о цифровизации воинского учета), и его соотношение с принципами Конституции РФ (поскольку любое нововведение неизбежно следует начинать изучать в соотношении с конституционными принципами) и принципами гражданского права.

Следует внести небольшую ремарку перед тем как приступить к дальнейшему анализу, здесь будут опущены вопросы различных нарушений процедуры принятия данного законопроекта, которые могут составить отдельную статью – это вопросы бóльшего масштаба и требуют отдельного рассмотрения.

Под принципами любой отрасли права считается понимать основные начала, руководящие идеи, согласно которым осуществляется правовое регулирование общественных отношений в той или иной сфере права. Они бывают разного рода, есть принципы пронизывающие всю систему права (такие принципы содержатся в Конституции Российской Федерации и называются конституционными принципами), например, приоритет прав и свобод человека и гражданина (Гл. 2 Конституции РФ) [1]; равенство перед законом и судом (ст.19); неприкосновенность частной жизни (ст. 23) и прочие основные права и свободы.

Помимо конституционных принципов существуют специальные – отраслевые, т.е. это те принципы, которые применимы только к определенной отрасли права, например, некоторые специальные принципы применимые к гражданскому праву нельзя применять к уголовному или административному праву, не будем заострять на этом внимание. Одним словом, принципы права отражают сущность правового регулирования отношений и их специфику.

Следовательно, развивая первую часть статьи, одними из основных функций принципов права можно выделить следующее:

1. на их основе строится все правовое регулирование общественных отношений в данной отрасли права;
2. принципы позволяют толковать нормы права, а также подлежат применению в случае обнаружения «пробелов» в законодательном регулировании;
3. в строгом соблюдении принципов, осуществляется законотворческая деятельность (создаются и утверждаются законы и нормативно-правовые акты).

В российском праве основные принципы гражданского законодательства содержатся в ст. 1 Гражданского Кодекса (далее – ГК РФ) и именуются, как «Основные начала гражданского законодательства». Любые новеллы, затрагивающие предмет правового регулирования и положения участников гражданского оборота, особенно в части прав и свобод последних, следует рассматривать в жесткой связке с Конституцией РФ, как главного юридического акта государства, обладающего прямым действием на всей территории и высшим положением в иерархии нормативно-правовых актов (далее – НПА).

Следовательно, перед непосредственным исследованием специальных принципов гражданского права необходимо проанализировать конституционные принципы в их прямом толковании.

В правовом государстве, коим является Российская Федерация согласно Конституции, основополагающим началом деятельности органов законодательной власти выступает идея приоритета прав и свобод человека. Провозгласив человека, его права и свободы высшей ценностью, ст. 2 Конституции РФ закрепила обязанность государства признавать, соблюдать и защищать права и свободы человека и гражданина.

Согласно ч. 1 ст. 17 Конституции, в РФ права и свободы человека и гражданина признаются и гарантируются согласно общепризнанным принципам и нормам международного права и в соответствии с

национальной Конституцией. Основные права и свободы человека неотчуждаемы и, как указывается в ч. 2 ст. 17 Конституции, принадлежат каждому от рождения.

Далее, согласно норме-декларации ч. 2 ст. 55, в РФ не должны издаваться законы, отменяющие или умаляющие права и свободы человека и гражданина.

Предметом многочисленных споров отечественных правоведов составляет положение нормы ч. 3 ст. 55 Конституции РФ, вступающая в прямой конфликт с нормами-декларациями, приведенными выше, которая провозглашает следующее: «права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены федеральным законом только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства». С этой точки зрения общество рассматривается в двух плоскостях, с одной стороны это интересы, права и обязанности индивида, с другой интересы общества в целом (народа). В первом случае имеется в виду совокупность прав и обязанностей, гарантированные законом, в том числе Конституцией РФ, касающиеся частной жизни человека (в основном это предмет регулирования частного права), во втором же случае имеет значение *общее благо* всего народа, как целостного механизма, состоящее из совокупности индивидов, обладающих частными правами и свободами. Зачастую эти две плоскости сталкиваются с коллизией – приходится выбирать баланс прав, дабы права частные не ущемляли прав общественных, соблюдая концепцию *общего блага*.

В процессе реализации основных прав сталкиваются различные интересы: субъектов этих прав, других лиц, также обладающих основными правами, общества в целом. В силу этого определение пределов основных прав, условий их реализации и порядка разрешения возможного конфликта интересов – объективная потребность нормального функционирования общества, с одной стороны, и свободы личности – с другой. В данном контексте существенное значение в качестве конституционного критерия соотношения этих интересов имеет норма ч. 3 ст. 17 Конституции: «осуществление прав и свобод человека и гражданина не должно нарушать права и свободы других лиц», адресованная законодателю, органам правоприменения и самим обладателям прав и свобод.

Действующая Конституция установила универсальный в смысле распространения на законодательную, исполнительную и судебную власть принцип, приведенный выше (ч. 3 ст. 55). Постатейный комментарий Конституции РФ под ред. В.Д Зорькина и Л.В. Лазарева приводит интересное умозаключение, процитирую его полностью: «Конституция предусматривает не умаление и отрицание прав и свобод, а именно их ограничение, т.е. законное определение конкретных границ, пределов их осуществления. Ограничения не могут посягать на само существо права. В противном случае это будет не ограничение, а умаление, уничтожение прав и свобод, что несовместимо с достоинством человека как правового существа. Ограничения должны устанавливаться законодателем не произвольно, а на основе Конституции, заложенных в ней принципов справедливости, равенства и соразмерности. Без выполнения этих условий верховенство права невозможно» [6].

Таким образом, любая отмена либо умаление прав человека должно апеллировать к конституционным положениям и *сообразности* такой отмены или умаления прав, иначе это законотворческий произвол и деградация права.

Перейдем к проблеме осуществления ограничений, предусмотренных новеллой закона о цифровизации воинского учета. С вступления в силу данного закона, электронные версии повесток юридически приравнены к бумажным, то есть такое уведомление на «Госуслугах» будет считаться полноценным документом, обладающим юридической силой – приравненной к традиционной повестке. Кроме того, повестка в военкомат, отправляемая

по почте России, считается врученной под расписку в дату доставки, если имеется уведомление о вручении заказного письма.

Военнообязанному следует прийти в военкомат в течение 20 дней с даты получения уведомления на «Госуслугах» (электронные повестки на Госуслугах считаются полученными с того момента, как документ оказался в личном кабинете военнообязанного гражданина) либо в бумажной форме, иначе он подвергнется жестким ограничительным мерам. Также следует обратить внимание, если уведомление из военкомата, будь то письменное или электронное на Госуслугах, не было вручено военнообязанному, оно становится врученным автоматически спустя семь дней с момента размещения в Реестре повесток.

Первое нестандартное ограничение, связанное с обеспечением явки военнообязанного в военный комиссариат – запрет на управление транспортными средствами, фактически лицо лишается этого права «автоматически», по истечении 20 дней после вручении повестки: «в отношении физического лица право на управление транспортными средствами ограничивается до формирования в Едином реестре сведений о гражданах, подлежащих первоначальной постановке на воинский учет, гражданах, состоящих на воинском учете, а также о гражданах, не состоящих, но обязанных состоять на воинском учете» (ст. 1 N 127-ФЗ 14.04.2023 г.), т.е. до исполнения обязанности явиться по повестке в военный комиссариат.

Далее, ст. 2 этого же закона предусматривает еще одно ограничение – запрет военнообязанных на выезд из РФ, которое по сути является не новым и широко применялось еще до введения закона [5], на основании ч. 2 ст. 21 ФЗ «О мобилизационной подготовке и мобилизации в Российской Федерации» [2].

Далее, в статье 7.1. «Временные меры, направленные на обеспечение явки по повестке военного комиссариата», рассматриваемого ФЗ (т.н. закона о цифровизации воинского учета) предусмотрены многочисленные ограничения в правах в случае неявки без уважительной причины гражданина, состоящего на воинском учете, по врученной повестке по истечении 20 календарных дней со дня, указанного в повестке, среди которых:

- а) запрет на государственную регистрацию физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей;
- б) запрет на постановку на учет в налоговом органе физического лица в качестве налогоплательщика, применяющего специальный налоговый режим "Налог на профессиональный доход";
- в) приостановка на постановку недвижимого имущества на государственный кадастровый учет и (или) государственную регистрацию прав, осуществляемые в соответствии с Федеральным законом от 13 июля 2015 года N 218-ФЗ "О государственной регистрации недвижимости";
- г) ограничение на пользование гражданином правом на управление транспортными средствами;
- д) запрет на государственную регистрацию транспортных средств;
- е) отказ в заключении кредитного договора, договора займа.

Данные ограничения являются существенными ущемлениями лица в его правах, по сути умаляющие его права. Примечательно, что такие ограничения устанавливаются не по решению суда, а осуществляются автоматически, путем формирования в Реестре воинского учета в автоматическом режиме и подписывания электронной подписью военного комиссара, после чего направляется гражданину и органам, в чьи полномочия входят регулирование сфер, на которые наложены «временные ограничения», это:

- 1) федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий государственную регистрацию юридических лиц и физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей;
- 2) федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов;

3) федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий государственный кадастровый учет недвижимого имущества, государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним;

4) федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке и реализации государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере внутренних дел;

А также, отображается в Реестре воинского учета (ч. 5 ст. 7.1 настоящего ФЗ). По сути, сразу же, технически и юридически парализуя такое лицо в ряде его прав.

Возникают вопросы, связанные с осуществлением ряда ограничений, налагаемых в вышеперечисленных случаях, уделим внимание аспектам приостановки права в распоряжении недвижимым имуществом. П. «в» ч. 4 ст. 3 рассматриваемого закона (ФЗ от 14.04.2023 № 127) гласит, что в случае неявки без уважительной причины по истечении 20 дней со дня вручения повестки влечет за собой «приостановку на постановку недвижимого имущества на государственный кадастровый учет и (или) государственную регистрацию прав...». Соответственно, такой гражданин ни купить, ни продать свою недвижимость попросту не сможет.

При купле-продаже у собственника (военнообязанного, на которого наложили санкции) все более-менее ясно, как известно, правоустанавливающим фактором перехода такого недвижимого имущества будет являться запись в ЕГРН, так называемый принцип «внесения» в гражданском праве в соответствии с ч. 2 ст. 8.1 ГК РФ и Федеральным законом от 13.07.2015 N 218-ФЗ (ред. от 14.04.2023) "О государственной регистрации недвижимости" (далее – N 218-ФЗ). Следовательно, компетентный орган, имея доступ к цифровому реестру военнообязанных откажет такому гражданину в регистрации перехода прав собственности.

Если с куплей-продажей все ясно, то вопросы, связанные с переходом права на недвижимый объект, посредством принятия наследства или составлением завещания таким лицом (с ограниченным правом) ставят в затруднительное положение.

В российском праве в отношении института завещания действует заявительный принцип регистрации недвижимого имущества, это означает, что, получив у нотариуса завещание, важно закрепить право на недвижимое имущество в Росреестре, чтобы стать титульным собственником, соответственно возникает проблема, как быть, если наследник будучи военнообязанным, в момент принятия наследства после смерти наследодателя (будь то по завещанию или по закону) находится под ограничением на распоряжение имуществом. Исходя из новеллы (ФЗ от 14.04.2023 № 127) право на завещаемую недвижимость будет «заморожена» до снятия ограничения? Или на получение права на наследство такое ограничение распространяться не будет? Становится очевидным грубые нарушения принципов гражданского права – принципов института завещания при первом исходе.

Еще один проблемный вопрос – проблема отчуждения недвижимости, например, квартиры, находящейся в общей собственности супругов, записанной на супруга-военнообязанного с ограничением на распоряжение такой недвижимостью. При такой ситуации, на каком основании будет ограничена супруга в ее воле продать такую квартиру при условии согласия обоих супругов? Поскольку такая недвижимость является общей собственностью супругов (ст. 256 ГК РФ), а один из них ограничен в таком праве, как будет урегулирована данная ситуация? Исходя из смысла, рассматриваемого ФЗ, ограничение в продаже будет существенным умалением прав супруги, на которую анализируемый закон даже не распространяется.

Соответственно, такие существенные ограничения участников гражданского оборота в правах должны осуществляться, как минимум, только по решению суда, а не по факту внесения в реестр и проставления подписи военного комиссара.

#### Список используемой литературы:

1. Конституция Российской Федерации: [принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01 июля 2020 г.]. – Текст: электронный // Официальный интернет–портал правовой информации. – URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 20.06.2023);
2. Федеральный закон "О мобилизационной подготовке и мобилизации в Российской Федерации" от 26.02.1997 N 31-ФЗ (последняя редакция) // Российская газета N 45, 05.03.97 /Собрание законодательства Российской Федерации N 9, 03.03.97, ст. 1014;
3. Федеральный Закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 14.04.2023 № 127-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации, N 16, 17.04.2023, ст. 2764;
4. Федеральный закон от 13.07.2015 N 218-ФЗ (ред. от 14.04.2023) "О государственной регистрации недвижимости" // Официальный интернет-портал правовой информации [www.pravo.gov.ru](http://www.pravo.gov.ru), 14.07.2015, Российская газета, N 156, 17.07.2015 / Собрание законодательства Российской Федерации, N 29, 20.07.2015, ст. 4344;
5. «Володин напомнил о запрете на выезд для военнообязанных» // Российский интернет-журнал «РБК» [rbc.ru](http://rbc.ru), [Электронный доступ]. – URL: <https://www.rbc.ru/politics/29/09/2022/633529b29a79475abcc84a11> (дата обращения: 22.04.2023);
6. Комментарий к Конституции Российской Федерации / под ред. В. Д. Зорькина, Л. В. Лазарева. - М., 2009. - С. 11.

## Дания как часть мирового рынка ветроэнергетики

### Denmark as a part of the global wind energy market

**Коробущенко В.Ю.**

Студентка 4 курса,

Гуманитарный факультет,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет,

РФ, г. Санкт-Петербург

e-mail: parkkeva@gmail.com

**Korobushchenko V.Yu.**

4th year student,

Faculty of Humanities,

Saint Petersburg State University of Economics,

Russia, Saint Petersburg

e-mail: parkkeva@gmail.com

#### Аннотация.

Дана характеристика рынка ветроэнергетики Дании, являющейся одним из мировых лидеров в данном аспекте. В качестве факторов, способствовавших развитию национального рынка ветроэнергетики, выявлены отказ от развития атомной энергетики, инвестиционная политика, сотрудничество между исследовательскими институтами и промышленностью и другие. На основании анализа таких показателей, как количество действующих ВЭУ и их расположение, доля ветроэнергетики в производстве и потреблении электроэнергии и иных роль данного сектора в энергетическом балансе Дании оценена не только как высокая, но и продолжающая расти. Лидерство Дании на мировом рынке продемонстрировано на примере датской компании Vestas, деятельность которой проанализирована по методу пяти сил Портера; особенно отмечена роль страны в качестве хаба между двумя крупными энергетическими рынками — западноевропейским и скандинавским. Выявлены широкие перспективы развития рынка ветроэнергетики Дании и на примере проектов строительства энергетических островов и новых ВЭС показаны направления этого развития.

#### Annotation.

The characteristics of the Danish wind energy market, which is one of the world leaders in this aspect, are given. Nuclear power phase-out, investment policy, cooperation between research institutes and industry and others are identified as the factors that have contributed to the development of the national wind energy market. Based on the analysis of such indicators as the number of operational wind farms and their location, the share of wind energy in the production and consumption of electricity and others, role of the sector in the energy balance of Denmark is assessed not only high, but also continuing to grow. Denmark's leadership in the world market is demonstrated by the example of the Danish company Vestas, while its activities are analyzed using the Porter's five forces method; the role of the country as a hub between two large energy markets, i.e. Western European and Scandinavian, is paid special attention to. Broad prospects for the development of the Danish wind energy market are identified, and the directions of this development are shown using the example of energy islands project and new wind farms being constructed.

**Ключевые слова:** ветроэнергетика, рынок ветроэнергетики, Дания, Vestas.

**Key words:** wind energy, wind energy market, Denmark, Vestas.

Рынок ветроэнергетики в настоящий момент развивается более стремительными темпами, чем иные энергетические рынки. Экспоненциальный рост ветроэнергетики обусловлен социальными, экономическими и экологическими факторами, а её развитие способствует повышению энергетической безопасности стран, поскольку она не подвержена изменению геополитической ситуации в мире, а следовательно, не может выступать объектом шантажа при проведении боевых действий или экономических войн. Кроме того, ветроэнергетика положительно влияет на развитие локальных сообществ, сельской местности и островных территорий, в пределах которых установка ветрогенераторов зачастую является наиболее рациональным вариантом подключения потребителей к энергосети.

Дания, несмотря на скромные размеры территории, населения и экономики, является одним из ведущих игроков на мировом рынке ветроэнергетики. Достаточно сказать, что классическая конфигурация ветряной



турбины, используемая в настоящий момент наиболее широко — трёхлопастный винт, расположенный по отношению к ветреной стороне ротор и присоединённый к нему электрогенератор — является изобретением именно датских конструкторов. Кроме того, Дания имеет как амбициозные планы по дальнейшему развитию ветроэнергетики, так и возможности по их осуществлению, чем и объясняется **актуальность** данного исследования.

**Цель** исследования — дать характеристику рынка ветроэнергетики Дании на национальном уровне и как части мирового рынка ветроэнергетики.

#### **История развития ветроэнергетики в Дании**

В 1970-х гг. Дания стала первой страной в мире, занявшейся развитием ветроэнергетики на коммерческой основе и в промышленном масштабе, что было связано с серийным производством ветряных турбин компаниями Kuriant, Vestas, Nordtank и Bonus, большинство из которых первоначально устанавливались в самой Дании. В период 1982–1986 гг. бум ветроэнергетики пережила Калифорния, где в больших количествах были установлены как произведённые в США, так и импортированные из Дании турбины. С тех пор Дания является лидером в данной отрасли, несмотря на стремительное развитие ветроэнергетики во всём мире и появление на рынке новых крупных игроков — США, Китая и иных.

Стимулами для развития ветроэнергетики в Дании стали нефтяной кризис 1973 г. и энергетический кризис 1979 г., вызванные нестабильной военно-политической ситуацией на Ближнем Востоке, в первую очередь войной Судного дня и Исламской революцией в Иране. В ответ на них Дания увеличила добычу нефти и газа на принадлежащем ей шельфе Северного моря и в 1980-х гг. оказалась одной из стран-лидеров в мире по выбросам загрязняющих веществ в атмосферу на душу населения.

Вместе с тем набирала активность общественная дискуссия и росли опасения по поводу экологической ситуации в мире и глобального потепления. Развитие в сторону ядерной энергетики фактически было заблокировано законом, принятым в 1985 г., за год до аварии на Чернобыльской АЭС, после того как датское общество выступило против строительства АЭС в стране. Уже в конце десятилетия правительство Дании приняло стратегию развития энергетического сектора, согласно которой выбросы углекислого газа в атмосферу должны были быть сокращены на 22% за период 1988–2005 гг., при этом треть выбросов должна была быть сокращена посредством введения ВЭС в эксплуатацию. Предполагалось, что доля ветроэнергетики в энергетическом балансе страны должна достигнуть 10% к 2005 г. В связи с успешной реализацией впоследствии данная цель была скорректирована: 16% к 2003 г. В сценарии «Energy 21», опубликованном в 1996 г., долгосрочная цель к 2030 г. была установлена на уровне 40–50% [8].

Политика, принятая правительством Дании для стимулирования развития ветроэнергетики, существенным образом отличалась от соответствующей политики многих других стран ЕС, основанной на государственной поддержке отрасли. В первые годы субсидии действительно являлись основной мерой поддержки, однако уже к 1985 г. доля капитальных затрат на строительство ВЭС, финансируемая государством, снизилась с 30% до 20%, а вскоре и до нуля. Впоследствии данная мера была заменена зелёным тарифом (тарифом на подключение), представляющим собой систему надбавок за пользование экологически чистым видом энергии в дополнение к рыночной цене на электроэнергию. Таким образом, были привлечены сами потребители ветроэнергии, ставшие, по сути, частными инвесторами.

Для привлечения дополнительных инвестиций и повышения популярности ветроэнергетики среди населения на ранних этапах её развития была введена система кооперативов. Потребители получили право объединяться и приобретать доли, совместно владея ветряными турбинами. К 1996 г. в Дании насчитывалось около 2100 таких кооперативов. К 2001 г. более 100 тыс. домохозяйств принадлежали к кооперативам и владели

86% всех ВЭУ. Через три года к системе присоединились ещё 50 тыс. домохозяйств, однако в связи с активным развитием отрасли доля частного сектора снизилась до 75%. Участие кооперативов не ограничивалось приобретением отдельных ветряных турбин: например, оффшорная ВЭС «Middelgrund», состоящая из 20 турбин и на момент постройки в 2000 г. бывшая крупнейшей в мире оффшорной ВЭС, на 50% принадлежит 10 тыс. кооперативных членов и на 50% — компании Ørsted.

Дополнительным фактором, положительно влияющим на развитие ветроэнергетики, стала политика Дании в отношении возможных аварий в энергосети в случае избыточной или недостаточной выработки электроэнергии ВЭС. Электрические резервы активно использовавшихся ТЭС позволяли уравновесить колебания выработки энергии ВЭС в безветренную погоду. Избыточное производство электроэнергии беспрепятственно решалось (и решается) за счёт экспорта в соседние страны — Норвегию и Швецию, энергосистемы которых, в значительной степени базирующиеся на ГЭС, идеально дополняют датскую систему, поскольку регулировка стока на ГЭС дешёва и не требует значительных технологических усилий. В 2000-х гг. операторам энергосистемы Дании было разрешено временно прекращать производство электроэнергии на ряде ТЭС, тем самым поддерживая работоспособность энергосистемы и компенсируя экономические потери, которые могут понести операторы ВЭС при избыточной выработке электроэнергии.

Кроме того, развитие ветроэнергетики в Дании характеризовалось тесным сотрудничеством между исследовательскими институтами и промышленностью. В 1980-х гг. большое количество небольших компаний, разрабатывавших ветряные турбины для экспорта в Калифорнию, пользовались услугами по испытанию и сертификации продукции, централизованно предоставлявшимися лабораторией Рисё. Независимый Технологический институт Копенгагена сыграл важную роль в определении стимулов развития ветроэнергетики и переходе от разовых к системным решениям.

#### **Ветроэнергетика как компонент энергосистемы Дании**

За период 1977–2021 гг. в Дании было установлено 9735 ветряных турбин, из которых по состоянию на 2021 г. функционирующими являются 6291 (64,6%). Их суммарная мощность превышает 7 ГВт (рисунок 1). Пережив некоторый застой в 2000-х гг., связанный с массовым выводом из эксплуатации устаревших ВЭУ, ветроэнергетика показала высокие темпы роста в период 2010–2021 гг.: количество установленных ВЭУ выросло на 25,4%, а их суммарная мощность — на 84,7%. Подобные изменения свидетельствуют о значительном увеличении средней мощности отдельно взятой установки: с 1977 г. она выросла с 26 до 1117 КВт, при этом наиболее мощная на данный момент турбина имеет мощность 14 МВт. Средняя мощность одной наземной турбины за период 1977–2021 гг. выросла с 26 КВт до 832,9 КВт; для оффшорных ветряных турбин данный показатель был равен 450 КВт в 1991 г. и 3659,7 КВт в 2021 г.

Производство электроэнергии ВЭС в Дании достигло 16,1 ГВт в 2021 г., из которых 52,8% и 47,2% было произведено на наземных и оффшорных ВЭС соответственно (рисунок 2). Первая оффшорная ВЭС в стране была введена в эксплуатацию в 1991 г., однако данный сектор не играл значительной роли до 2003 г., когда его доля в производстве ветроэнергии впервые превысила 15%. На данный момент на оффшорные ВЭУ приходится лишь 10% всех установок, однако их мощность составляет 32,8% от всех установленных мощностей.

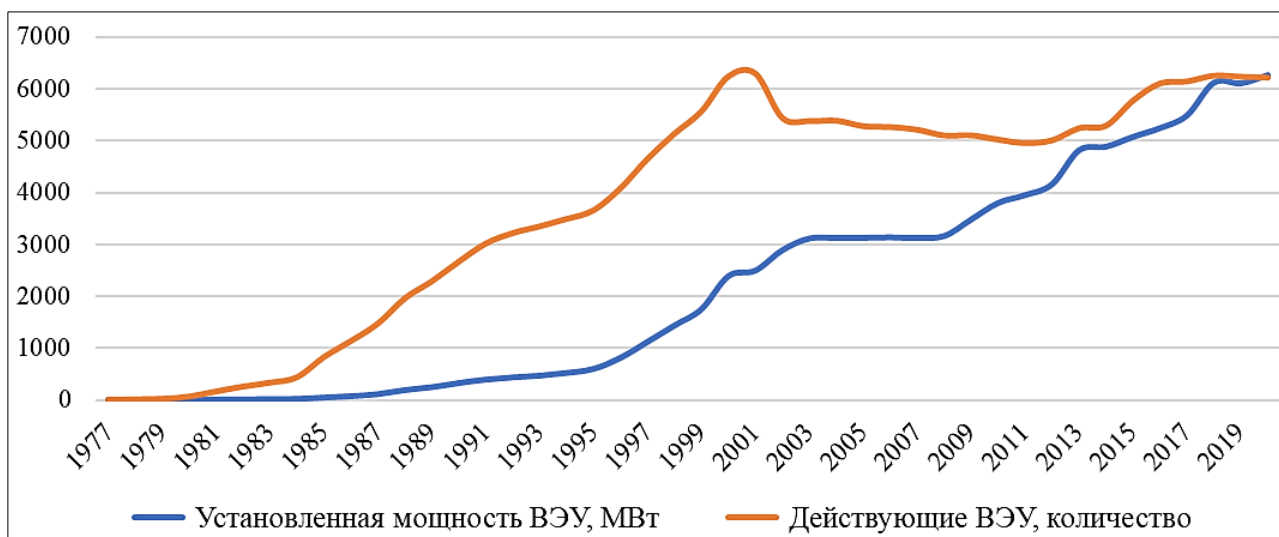


Рисунок 1. Установленная мощность ВЭУ и количество действующих ВЭУ в Дании, 1977–2021 гг. (составлено автором по [3])

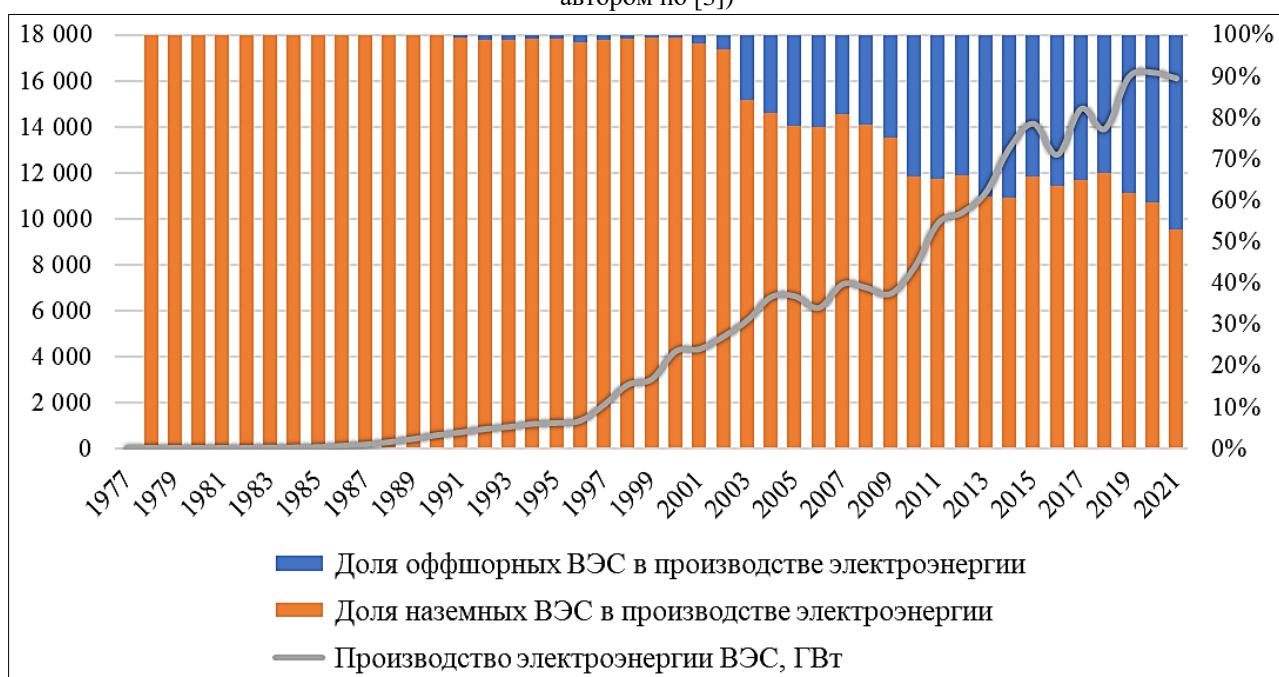


Рисунок 2. Производство электроэнергии ВЭС Дании, 1977–2021 гг. (составлено автором по [3])

Ветроэнергетика играет важную роль в энергетическом комплексе Дании. За период 2000–2021 гг. её доля в производстве электроэнергии выросла с 11,9% до 56,9%, в потреблении электроэнергии — с 12,1% до 48% (рисунок 3). Таким образом, цель, поставленная в сценарии «Energy 21» в 1996 г. по достижению доли ветроэнергетики в производстве и потреблении электроэнергии на уровне 40–50% к 2030 г., была достигнута на 10 лет раньше. Кроме того, Дания значительно опережает вторую в Европе страну по данному показателю — Ирландию, в которой доля ветроэнергетики в производстве электроэнергии составила 29% в 2018 г. [5].

Распределение ветровых ресурсов по территории Дании не является равномерным. Наиболее благоприятные условия наблюдаются в западной части полуострова Ютландия, на островах Лолланн и Фальстер в юго-восточной части страны, а также на шельфовой части Северного моря, что предопределяет расположение функционирующих на данный момент и планируемых ВЭС (рисунок 4). Из 98 муниципалитетов лишь 16, все из которых расположены в восточной части Дании, не обладают ветряными установками на своей территории, что объясняется как высокой плотностью населения в них, так и отсутствием качественных ветровых ресурсов. Рекордсменами по количеству установленных ВЭУ являются муниципалитеты Тистед в регионе Северная

Ютландия (453) и Эсбьерг в регионе Южная Дания (382).

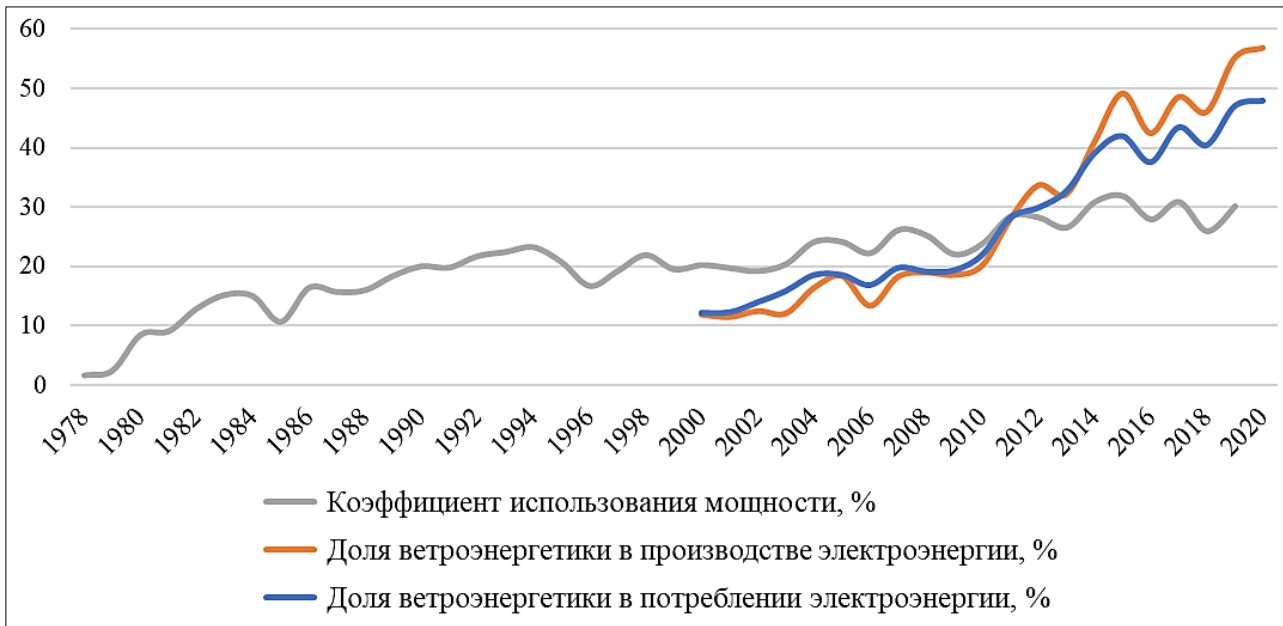


Рисунок 3. Ветроэнергетика в производстве и потреблении электроэнергии в Дании, коэффициент использования мощности, 1978–2020 гг. (составлено автором по [3])

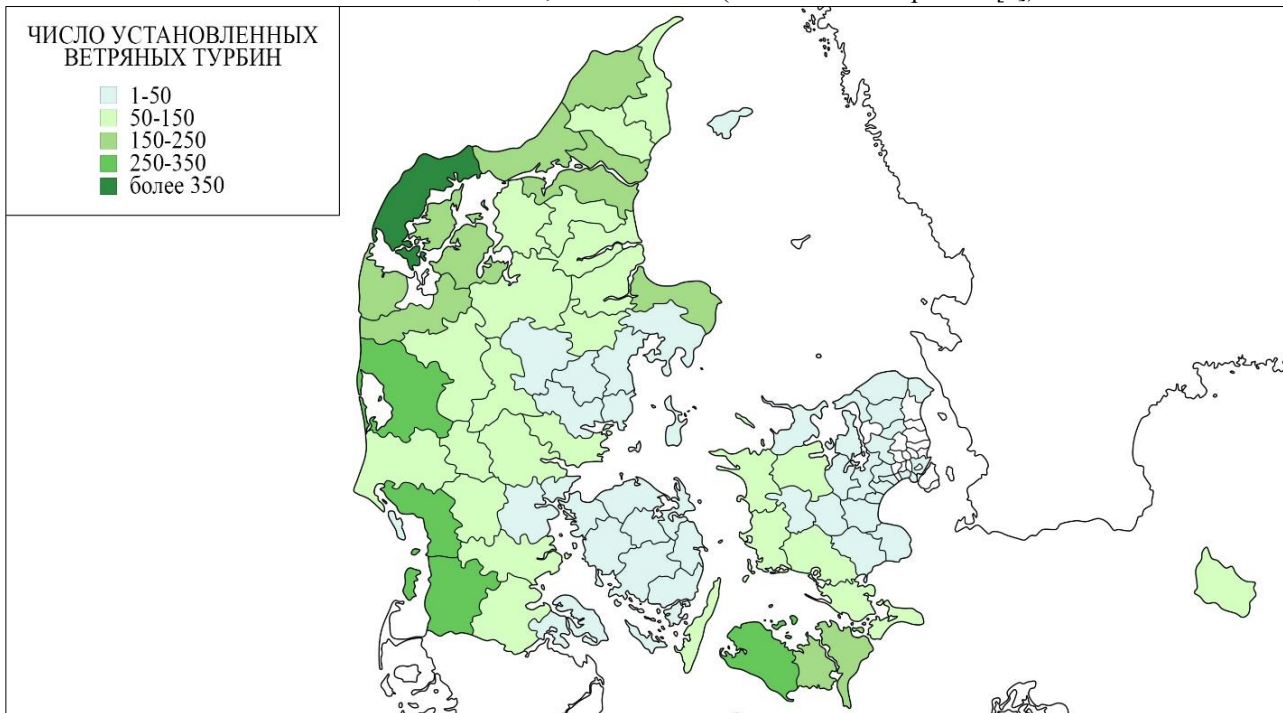


Рисунок 4. Размещение ВЭУ по муниципалитетам Дании, 2021 г. (составлено автором по [3])

Большинство оффшорных ВЭС Дании расположено в Балтийском море, проливах Скагеррак и Каттегат; крупнейший комплекс Horns Rev общей мощностью 775 МВт, состоящий из трёх отдельных ВЭС, расположен в Северном море рядом с городом-портом Эсбьерг, в хозяйстве которого развиты отрасли, связанные с проектированием и изготовлением ветряных установок. В среднем оффшорные ВЭС находятся на расстоянии 11,6 км от берега, достигая максимума в 32 км и минимума — в 0,1 км, на глубине от 2 до 30 метров. Подобные изменения в расположении, равно как и повышение коэффициента использования установленной мощности с 29,7% до 46,7% за период 1995–2013 гг. (таблица 1), стали возможны благодаря техническим разработкам и инновациям, способствовавшим развитию оффшорного сектора ветроэнергетики и выведению Дании в мировые лидеры в данном отношении. В частности, в топ-10 крупнейших по мощности оффшорных ВЭС в мире входит

введённая в 2021 г. в эксплуатацию Kriegers Flak.

Таблица 1. Функционирующие оффшорные ВЭС Дании, 2022 г. (составлено автором по [12])

ВЭС	Мощность, МВт	Коэффициент использования мощности, %	Число турбин	Год введения в эксплуатацию
Tunø Knob	5	29,7	10	1995
Middelgrunden	40	25,7	20	2000
Horns Rev I	160	39,9	80	2002
Frederikshavn	7,6	29,3	4	2003
Rødsand I	166	36,1	72	2003
Samsø	23	38,9	10	2003
Rønland 1	17,2	44,1	8	2003
Avedøre Holme	10,8	29,2	3	2009
Sprogø	21	36,5	7	2009
Horns Rev II	209	48,4	91	2009
Rødsand II	207	42,1	90	2010
Anholt	400	46,7	111	2013
Nissum Bredning Vind	28	35–40	4	2018
Horns Rev III	406,7	–	49	2019
Kriegers Flak	604,8	–	72	2021

Следует отметить, что строительство оффшорных ВЭС проводится в благоприятном для инвестиций климате на тендерной основе в условиях тщательного морского планирования, при котором учитываются не только экономические характеристики, но и логистика морских грузоперевозок, места добычи морских биологических и небологических ресурсов, возможное влияние на морские экосистемы и миграционные пути морских видов животных.

#### Дания как часть мирового рынка ветроэнергетики

Развитие ветроэнергетики в Дании позволяет ей участвовать в отраслевых проектах по всему миру, экспортировать ветряные турбины и их компоненты, а также саму электроэнергию, получаемую из энергии ветра, как было рассмотрено ранее, более чем на половину. В этом отношении наиболее значима роль Дании как хаба между двумя крупными энергетическими рынками — западноевропейским и скандинавским.

Дания является членом Европейской сети системных операторов передачи электроэнергии (ENTSO-E) — организации, в 2009 г. объединившей региональные и национальные электрические сети европейских государств. ENTSO-E географически подразделяется на 5 синхронных и 2 изолированные электрические сети. Дания является элементом сразу двух синхронных электрических сетей. Западная часть страны (полуостров Ютландия и остров Фюн) входит в синхронную сеть континентальной Европы, в то время как восточная вместе с островом Борнхольм — в синхронную сеть Северной Европы. По состоянию на 2019 г. уровень электрической взаимосвязи Дании равен 46,5% при возможности передачи 7,4 ГВт электроэнергии [7].

Через территорию Дании проходит 10 транснациональных и одно национальное соединение, 4 из которых представляют из себя интерконнекторы, то есть являются несинхронными и соединяют электрические сети континентальной и Северной Европы (рисунок 5). Помимо упомянутых соединений несинхронные электрические сети восточной части Дании и Германии опосредованно соединены через интерконнектор в Балтийском море, подключённый к оффшорным ВЭС Kriegers Flak (Дания) и Baltic 2 (Германия). Они находятся на расстоянии менее 30 км друг от друга и связаны посредством двух кабелей с пропускной способностью 400 МВт. Система была введена в эксплуатацию в декабре 2020 г., став первым в мире проектом подобного рода.

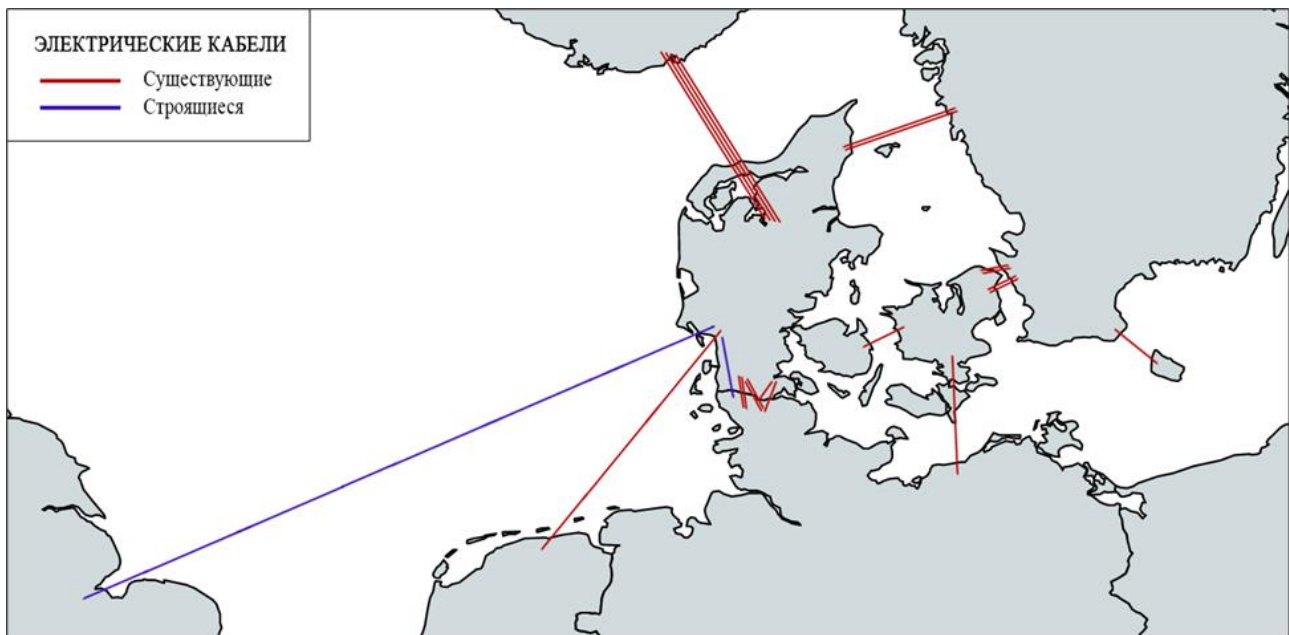


Рисунок 5. Соединения электросети Дании (составлено автором по [10])

С учётом развития инфраструктуры к 2040 г. пропускная способность на границах с Норвегией, Швецией, Германией и Великобританией может достигнуть 2640, 5115, 4100 и 2800 МВт соответственно (рисунок 6), что увеличит значение Дании в качестве хаба между двумя энергетическими рынками и откроет больше возможностей для экспорта электроэнергии.

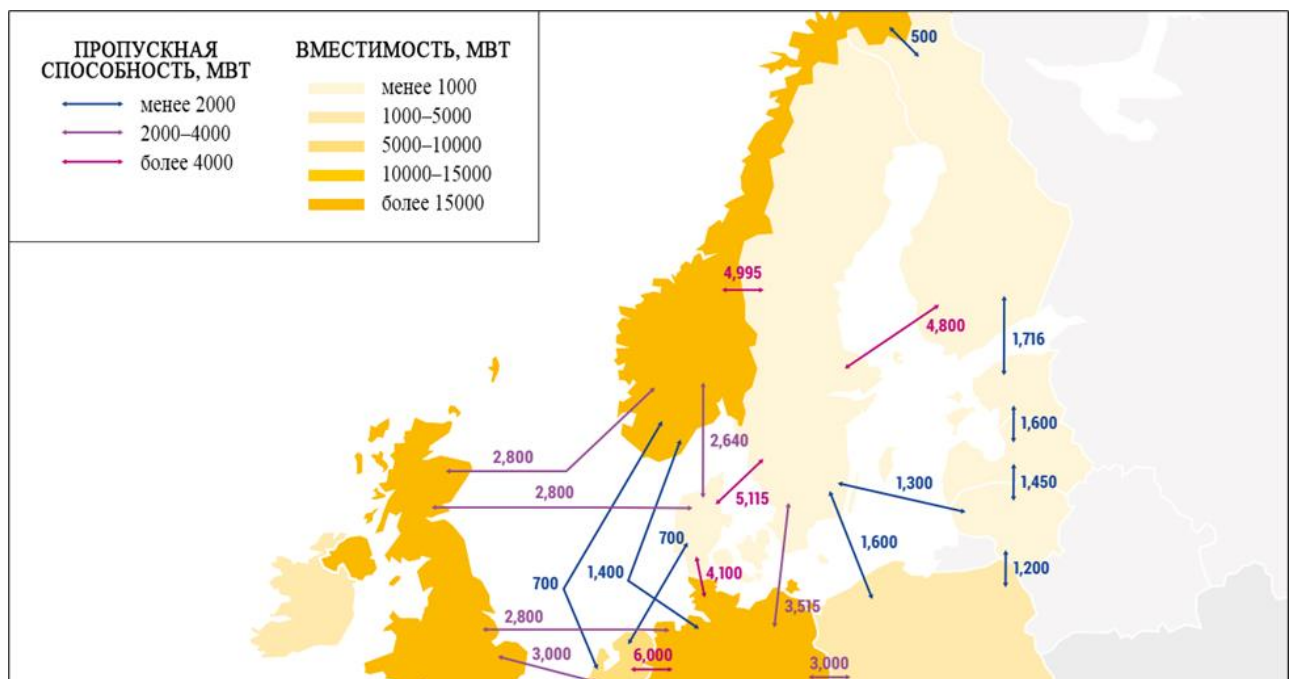


Рисунок 6. Трансграничная пропускная способность к 2040 г. [4]

Дания является чистым импортёром электроэнергии на протяжении последних 10 лет (рисунок 7). В последний раз положительный нетто-экспорт наблюдался в 2010 г. на уровне 1135 ГВт, при этом наибольшим нетто-экспортом за период 2000–2021 гг. характеризовались 2003 и 2007 гг. — 8544 и 6936 ГВт соответственно. Большая часть из экспортированных в 2021 г. 15251 ГВт электроэнергии составил экспорт ветроэнергетики в Германию и Нидерланды (54,6% и 20,3% соответственно). К проявившимся за рассматриваемый период трендам возможно отнести уменьшение удельного веса Германии в пользу Нидерландов и неустойчивые позиции Швеции и Норвегии.

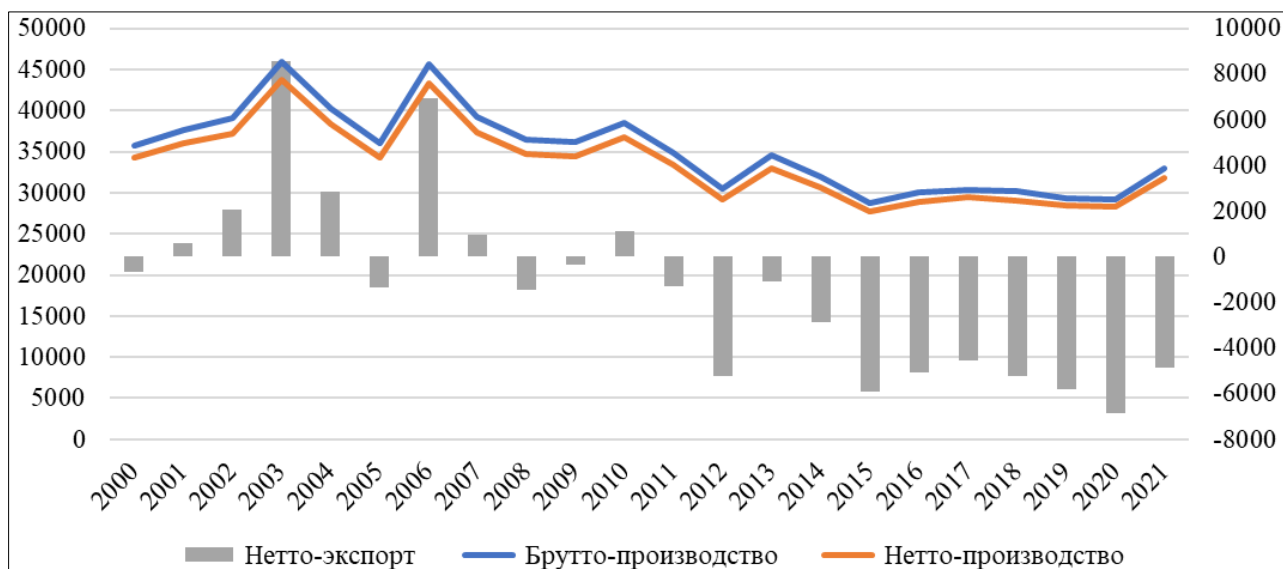


Рисунок 7. Производство и экспорт электроэнергии, ГВт (составлено автором по [3])

Говоря о ТНК — лидерах на рынке ветроэнергетики, необходимо упомянуть датские компании, в первую очередь Vestas.

Vestas является одним из мировых лидеров в секторе как наземной, так и оффшорной ветроэнергетики. По состоянию на 2021 г. Vestas, основанная в 1898 г. и имеющая штаб-квартиру в Орхусе, является крупнейшим и старейшим в мире производителем ветрогенераторов (более 16% мирового рынка [2]). Объединяя более 29 тыс. человек в качестве сотрудников, компания имеет производственные мощности более чем в 15 странах, включая Германию, Великобританию, Испанию, Индию, США, Австралию, Китай и Тайвань, и производит более 20 моделей ВЭУ различных классов и мощности, в том числе оффшорные. Среди ВЭС, входящих в топ-10 крупнейших по мощности оффшорных ВЭС в мире, 4 используют ветряные турбины, произведённые данной компанией.

Специалистами высоко оценивается приверженность компании целям устойчивого развития. В 2016 г. она заняла 7-ое место в рейтинге Carbon Clean 200. В 2022 г. Vestas возглавила ежегодный рейтинг устойчивых компаний Global 100, публикующийся исследовательской компанией Corporate Knights. За период 2018–2021 гг. Vestas полностью перешла на возобновляемые источники энергии в рамках своей деятельности, сократила потребление воды с 470 до 341 тыс. м<sup>3</sup> и выработку отходов с 81 до 47 т [11].

Первая ветряная турбина Vestas была установлена в 1979 г.; к 2023 г. были установлены 86 тыс. ВЭУ общей мощностью 167 ГВт в более чем 80 странах (рисунок 8). Оффшорные мощности Vestas насчитывают более 8 ГВт в 8 странах — Великобритании (54,7%), Бельгии (13,6%), Нидерландах (13,5%), Германии, Дании, Китае, Швеции и Португалии. Основными партнёрами являются США, Германия, Франция, Китай, Индия и сама Дания, на которые суммарно приходится 61,2% ВЭУ и 50,8% установленных мощностей (таблица 2). Последние торговые сделки с половиной из общего числа партнёров были заключены в 2021–2022 гг., что свидетельствует об активной экономической деятельности компании. Кроме того, Vestas сотрудничает с Россией, в которой компания установила 269 ветрогенераторов общей мощностью 1078 МВт. В 2018 г. был заключён специальный инвестиционный контракт сроком на 8 лет, по которому была создана российская дочерняя компания и открыт завод по производству лопастей в Ульяновске. В 2022 г. контракт был расторгнут в связи с началом активных военных действий в Украине. Однако Vestas занимается не только производством турбин, но и управлением ВЭС, являясь крупнейшим поставщиком услуг на рынке ветроэнергетики и управляя более 56 тыс. установок общей мощностью 147 ГВт в 77 странах, включая более 5 тыс. турбин сторонних производителей мощностью 9 ГВт.

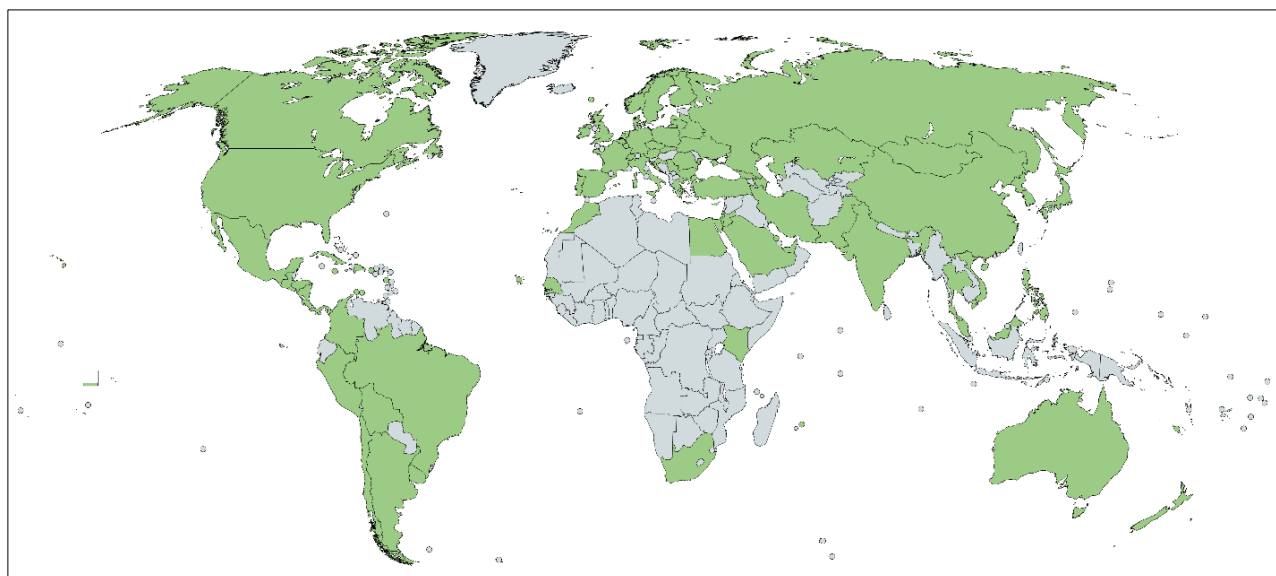


Рисунок 8. Торговые партнёры Vestas, 2022 г. (составлено автором по [11])

Таблица 2. Топ-10 торговых партнёров Vestas, 2022 г. (составлено автором по [11])

Страна	Количество установленных турбин	Общая установленная мощность, МВт
США	23938	40161
Германия	8731	16812
Китай	5418	8979
Великобритания	2485	7648
Франция	2961	7001
Швеция	2588	6264
Бразилия	1754	5734
Испания	3269	5085
Италия	3185	4941
Австралия	1607	4667

С финансовой точки зрения деятельность Vestas в последнее время носит неоднозначный характер (таблица 3). С одной стороны, повышение средней стоимости ветряных турбин и цен на электроэнергию способствовали увеличению выручки и собственного капитала компании в период 2018–2021 гг. на 54,5% и 51,6% соответственно. С другой стороны, в 2022 г. инфляция и нестабильность геополитической ситуации вызвали значительное снижение валовой прибыли и ухудшение валовой рентабельности.

Таблица 3. Финансовые показатели Vestas, 2018–2022 гг. (составлено автором по [11])

	2018	2019	2020	2021	2022
Выручка, млрд евро	10,1	12,1	14,8	15,6	14,5
Валовая прибыль, млрд евро	1,6	1,8	1,5	1,6	0,1
Валовая рентабельность, %	16,1	14,5	10,4	10,0	0,8
Собственный капитал, млрд евро	3,1	3,3	4,7	4,7	3,1
Объём заказов, млрд евро	10,6	13,8	12,7	11,6	11,9

В связи с этим интересно провести анализ Vestas по методу пяти сил М. Портера. Низкой можно считать лишь угрозу нестабильности поставщиков ввиду высокого темпа развития рынка и большого количества поставщиков полимерного композита, готовых к сотрудничеству. Кроме того, несмотря на первичность сырья научный и инженерный факторы, являющиеся внутренними ресурсами ТНК, играют ключевую роль при производстве ветряных турбин. Угроза со стороны товаров-субститутов и угроза потери текущих клиентов являются средними. Товар компании имеет ряд отличительных характеристик, однако не является уникальным и (с большей или меньшей степенью успешности) может быть заменён товаром иных ведущих игроков на рынке; сама же ветроэнергетика соперничает с иными видами альтернативной энергетики на более широком энергетическом рынке. Кроме того, существует риск потери рынка развивающихся стран ввиду возможности



появления на их региональном и/или национальном рынках более дешёвых предложений (согласно годовому отчёту Vestas, в 2021 г. Бразилия и Вьетнам стали третьим и четвёртым крупнейшими партнёрами с долями продаж 13,6% и 8,1% соответственно; для сравнения общая доля США, Великобритании и Австралии составила 40,2%). Наивысшими являются угроза внутриотраслевой конкуренции и угроза появления новых игроков. Рынок является высоко конкурентным и перспективным, развивается более быстрыми темпами, чем иные сегменты энергетического рынка. ТНК имеет соперников в лице активно развивающихся компаний, преимущественно из Китая (в топ-10 крупнейших производителей ветряных турбин входят 6 китайских компаний, в 2021 г. занявших 23,8% мирового рынка [2]). Высок риск появления и новых конкурентов, способных относительно легко выйти на рынок ввиду открытого доступа к каналам распределения, существования микро-ниш и поддержки со стороны государства. В первую очередь это касается рынка развивающихся стран (Индии, Бразилии, ЮАР).

### **Перспективы развития рынка ветроэнергетики Дании**

Большие перспективы развития рынка ветроэнергетики в Дании в значительной степени обусловлены энергетической и экологической политикой страны. В 2012 г. была принята стратегия, согласно которой доля ветроэнергетики в производстве электроэнергии должна достигнуть 50% и 84% к 2020 и 2035 гг. соответственно. Впоследствии цель была скорректирована: в настоящий момент к 2030 г. предполагается полностью перейти на возобновляемые источники энергии при производстве электроэнергии с сохранением доминирующего положения ветроэнергетики [6].

Крупнейшими проектами, содействующими развитию рынка ветроэнергетики Дании, являются проекты по созданию к 2030 г. первых в мире энергетических островов, которые будут выполнять функцию хабов, аккумулирующих электроэнергию с окружающих оффшорных ВЭС, что позволит устанавливать их дальше от побережья, а электричество — передавать как в электрическую сеть Дании, так и напрямую в другие страны. Кроме того, на островах предполагается разместить оборудование, способное хранить избыточную электроэнергию, если её подача превышает спрос в конкретный период времени.

Один из хабов предполагается создать непосредственно на острове Борнхольм в Балтийском море, что позволит расположить электротехническое оборудование на суше. Планируемая пропускная способность острова составляет 3 ГВт, дальность размещения оффшорных ВЭС — 20 км. Подводный кабель длиной 245 км и пропускной способностью 1,2 ГВт будет проложен к материковой части Дании; в направлении Германии будет отведён 470-километровый кабель пропускной способностью 2 ГВт. Схожим образом энергетический хаб может быть соединён с электрическими сетями Швеции и Польши. С марта по октябрь 2022 г. проходили полевые исследования, в июле было объявлено о начале переговоров с потенциальными участниками торгов о получении тендера на строительство.

Энергетический хаб в Северном море недалеко от точки схождения территориальных вод Дании, Германии и Нидерландов должен будет иметь искусственное происхождение и гибкую конфигурацию, сочетающую стационарный мелиорированный остров с подвижными модульными платформами. Планируемая пропускная способность острова на момент постройки составляет 3 ГВт, к 2040 г. — 10 ГВт; дальность размещения от побережья — 60 км; дата начала тендера на строительство — осень 2023 г. В мае 2022 г. было подписано соглашение о сотрудничестве между Данией, Германией, Нидерландами и Бельгией, однако электроэнергию можно будет передавать в иные страны Северного моря — Великобританию и Норвегию.

С целью развития ветроэнергетики, в частности её оффшорного сектора, в 2022 г. Датским энергетическим агентством было проведено исследование Северного и Балтийского морей. В качестве наиболее перспективных мест для размещения ВЭС было выделено несколько областей общей площадью более 3,5 тыс. км<sup>2</sup>, в одной из которых оффшорная ВЭС уже построена и введена в эксплуатацию, а потому — более тщательное

исследование зоны позволит расширить уже имеющуюся установку. В зоне Nordsø в Северном море к 2027 г. планируется создание ВЭС Thog мощностью 1000 МВт; рядом идёт строительство ВЭС Vesterhav мощностью 344 МВт, которую планируется ввести в эксплуатацию в 2023 г.

Таким образом, развитие ветроэнергетики в Дании имеет большие перспективы, несмотря на уже достигнутые успехи. При тщательном планировании и управлении акваториями возможно стремительное развитие оффшорной ветроэнергетики, имеющей наибольший потенциал, что способно повысить энергетическую безопасность Дании и снизить её зависимость как от традиционных источников энергии, так и от импорта электроэнергии из ближайших стран.

#### Список используемой литературы:

1. Adrijana Buljan. Danes Move Forward with New Offshore Wind Areas / OffshoreWIND.biz [Электронный ресурс]. URL: <https://www.offshorewind.biz/2022/07/01/danes-move-forward-with-new-offshore-wind-areas>
2. Bizvibe [Электронный ресурс] / URL: <https://www.bizvibe.com>
3. Energistyrelsen [Электронный ресурс] / URL: <https://ens.dk>
4. ENTSO-E [Электронный ресурс] / URL: <https://www.entsoe.eu>
5. Jacob Gronholt-Pedersen. Denmark sources record 47% of power from wind in 2019 / Reuters [Электронный ресурс]. URL: <https://www.reuters.com/article/us-climate-change-denmark-windpower-idUSKBN1Z10KE>
6. James Murray. Denmark's wind power vision to make its electricity sector fossil-free by 2030 / NS Energy [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nsenergybusiness.com/features/denmark-electricity-wind-power>
7. Jędrzejewski Piotr. Modelling the European cross-border electricity transmission / URL: <https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1476768/FULLTEXT01.pdf>
8. Soren Krohn. Wind Energy Policy in Denmark Status 2002 / Wind Industry Association. — 2002. / URL: [http://www.energybc.ca/cache/denmarkwind/web.archive.org/web/20070927011857/http\\_/www.windpower.org/media\(492,1033\)/wind\\_energy\\_policy\\_in\\_denmark\\_\\_status\\_2002.pdf](http://www.energybc.ca/cache/denmarkwind/web.archive.org/web/20070927011857/http_/www.windpower.org/media(492,1033)/wind_energy_policy_in_denmark__status_2002.pdf)
10. Svenska Kraftnät [Электронный ресурс] / Karta över transmissionsnätet. URL: <https://www.svk.se/om-kraftsystemet/om-transmissionsnatet/transmissionsnatskarta>
11. Vestas [Электронный ресурс] / URL: <https://www.vestas.com>
12. 4C Offshore [Электронный ресурс] / URL: <https://www.4coffshore.com>

**Договор управления многоквартирным домом****Apartment Building Management Agreement***Кривоносова Анастасия Сергеевна**Магистр**Негосударственное образовательное частное**учреждение высшего образования**«Московский финансово-промышленный университет «Синергия»**Россия, г. Москва**[belladonnatoni@mail.ru](mailto:belladonnatoni@mail.ru)**Krivosova Anastasia Sergeevna**Master**Non-state private educational institution of higher professional**education «Moscow University for Industry and Finance «Synergy»**Russia, Moscow***Аннотация.**

Несовершенство жилищного законодательства, низкая осведомленность населения и нежелание собственников и нанимателей жилых помещений выполнять в полной мере обязанности, возложенные на него жилищным законодательством, создают условия для возникновения спорных и конфликтных ситуаций, складывающихся между лицами частными, обладающими документами о праве собственности на помещения в многоквартирном доме и лицами юридическими – компаниями управляющими техническим и санитарным содержанием многоквартирных зданий.

Проблемы жилищно-коммунального хозяйства являются актуальными и неотложными, ведь это насущные вопросы повседневной жизни, которые касаются без исключения всех граждан.

Конституция России декларирует право гражданина знать свои права. Однако, к сожалению, большинство граждан России не владеет информацией о том, какой объем обязанностей накладывает на них действующее в настоящее время жилищное законодательство.

**Annotation.**

The imperfection of housing legislation, low awareness of the population and the unwillingness of citizens to fully fulfill the duties assigned to them by housing legislation create conditions for the emergence of disputes and conflicts between the owners of residential premises and managing organizations.

The problems of housing and communal services are urgent and urgent, because these are pressing issues of everyday life that concern all citizens without exception.

The Russian Constitution declares the right of a citizen to know his rights. However, unfortunately, the majority of Russian citizens do not have information about the scope of duties that the current housing legislation imposes on them.

**Ключевые слова:** договор управления многоквартирным домом, жилищно-коммунальные услуги, жилищное законодательство.

**Key words:** apartment building management contract, housing and communal services, housing legislation.

Существует несколько определений понятия многоквартирного дома. Термин «многоквартирный дом», в большинстве случаев, рассматривается комплексом двух и более квартир, обладающим доступом в помещения не являющимися частями квартир, но предназначенными для обслуживания жилых и нежилых зон в многоквартирном строении, и непосредственно на примыкающий к строению участок земли. Значит, помещение жилого типа с компонентами общего имущества владельцев помещения можно признать многоквартирным домом. Понятие несложное. Здесь важным стоит признать необходимость наличия понимания того, что многоквартирный дом не является собственностью одного владельца. В нем жилые и нежилые помещения традиционно могут признаваться собственностью разных субъектов – лиц юридических или гражданских, даже государства. Понятия «жилой дом» и «многоквартирный дом» многими воспринимаются идентичными. Статья 16 ГК РФ дает четкое объяснение первого термина. Жилой дом, в рамках кодекса, – это индивидуально-определенное строение, в котором объединены комнаты и нежилые помещения, используемые для

удовлетворения бытовых нужд как вспомогательные. Дома жилые и многоквартирные отличаются. Разница устанавливается рядом критериев: 1) наличие собственника; 2) элементы жилого здания; 3) органы управления жилым зданием; 4) наличие долевой собственности на общее имущество. Отличие жилого дома от многоквартирного, в рамках первого критерия, заключается в наличии одного собственника. Значит объектом права собственности признается само здание. Однако допустима долевая собственность на дом для одного или нескольких хозяев.

Договор управления, в видении Е.Б. Козловой, В.К. Михайловой, - самостоятельный, прямо предусмотренный законом (ГК РФ) вид соглашения. Поименованная форма договора управления определяется некоторыми экспертами к группе договоров, ориентированных на предоставление услуг или относящихся к доверительному управлению имуществом. Аналогичное мнение можно найти и в арбитражном судопроизводстве.

Так, в Волго-Вятском округе 2 ноября 2009 г. было опубликовано постановление Федеральной антимонопольной службы. В постановлении суда по делу № А11-10022/2008 установлена цель договора на управление многоквартирным домом. Ее обозначают в формате предоставления услуг по реализации прав собственника по эксплуатации, распоряжению и обладанию управляемым имуществом. Таким образом место договора определяется в группе договоров, заключаемых для оказания услуг.

Правильным подходом признается процесс изучения договора управления как вида соглашения самостоятельного и прямо предусмотренного законом (ГК РФ).

Поименованный договор должен учитывать факт присутствия в законе хотя бы минимального набора норм, регламентирующих конкретный вид правовых отношений. Жилищный кодекс (далее ЖК РФ), где рассматривается договор управления, достаточно детально представляет содержание договора, определяет его форму и стороны.

В п. 3 ст. 162 Жилищного кодекса РФ дается перечень основных положений договора управления: 1) предмет договора (список услуг или работ по устранению дефектов и ухода за общим имуществом; перечень общего имущества многоквартирного дома; номенклатура услуг оказываемых в коммунальной сфере; правила по изменению перечня работ и услуг); 2) стоимость договора; 3) нормы контроля за исполнением обязательств по договору управления управляющей организацией.

Договор управления, если рассматривать его содержание и направленность, может обладать отличительными от прочих договорных видов чертами. Он не обладает комплексом показателей, присущих договорным типам, рассмотренным в Гражданском кодексе России. Например, жилищное законодательство озвучивает относительно договора управления специфические условия, которые, в большинстве своем, несут неизменный, безапелляционный характер. На необходимую, доступную, достоверную и своевременную информацию о продукции, ее количество, качество, ассортимент, а также про изготовителя (исполнителя, продавца). Эти положения регламентируют обязанность предприятия, предоставляющего коммунальные услуги, предоставлять потребителю сведения о качественных характеристиках услуг. То есть при наличии требования потребителя коммунальное предприятие обязано предоставить ему, например, информацию о состоянии выполнения текущего ремонта дома, о давлении воды и тому подобное.

Договор управления регламентируется нормативными актами Жилищного кодекса России. Вместе с тем применяются нормы гражданского законодательства. Однако только по отношению общих вопросов о договорах и обязательствах из раздела 3 ГК РФ. В правовом упорядочении управления на основе договора могут выявляться слабые места и несовершенства. Бывают случаи, когда не находятся варианты ликвидации недочетов с помощью норм Жилищного кодекса. В подобных обстоятельствах регулирование осуществляется посредством норм

гражданского законодательства (п. 1 ст. 7 ЖК РФ).

Заключение договора управления представляется специфичной последовательностью действий, отличающейся от обычной процедуры оферты и акцепта (ст. 432 Гражданского кодекса РФ). Для завершения сделки требуется комплекс юридических действий: 1) ратификация положений в рамках собрания собственников помещений; 2) свою волю должны озвучить не менее 50% собственников помещений (или более 50% присутствующих на собраниях, большинство – за), решение большинства должно быть только положительным; 3) утверждение решения о заключении письменного договора.

Соглашений в формате письменного документа, в котором отражена передача права управления, обладает определенным субъектным составом. В договоре присутствуют две стороны, одна из которых – управляющая структура. С 1 сентября 2014 г. для подобных организаций были определены специфические требования по приобретению лицензии на управление многоквартирными строениями со сроком действия до мая следующего года.

Договор управления – это обязательство. Осложнением последнего признается факт множественности лиц, являющихся представителями стороны собственников. Договор управления определяется договором поименованным. В договорных отношениях обе стороны (правоприменитель, участники) в значительной мере нацелены на применение всех норм жилищного законодательства, в которых раскрывается специфика договора управления. Однако в Жилищном кодексе некоторые нормы могут отсутствовать. Тогда применение находят нормы гражданского законодательства.

В договоре управления четко определяется факт принадлежности прав и обязанностей структуре, которая выбрана как управляющая. С другой стороны собственники так же обладают правами и обязанностями. Однако здесь важна особенность, заключающаяся в том, что эти права и обязанности общие для всех собственников.

Структура, которая выбрана в качестве управляющей, представляется лицом юридическим. Такая организация создается для того, чтобы управлять многоквартирным домом. Такой вид деятельности стал очень популярным в период проведения реформы ЖКХ.

Управляющая компания – это организация коммерческого типа, осуществляющая управление различными объектами коммунальной инфраструктуры. Ее ключевая задача определяется осуществлением требуемых ремонтных работ на многоквартирных домах, проведение сезонных работ, связанных с подготовкой домов к отопительным периодам, а также обеспечение бесперебойной поставки коммунальных ресурсов всем собственникам в подобных зданиях. При этом необходимо отметить, что юридическое лицо, специализирующееся на обслуживании многоквартирных строений, в силу положений законодательства обязано заниматься проведением регулярных осмотров, выявлением нарушений и производством работ текущего ремонта. В свою очередь законодатель в письме Минстроя РФ от 27.02.2018 № 7026-АС/08 дает следующие определения видов ремонтов общего имущества:

Текущий – это устранение мелких неисправностей, выявляемых в ходе повседневной эксплуатации дома, при котором такой элемент практически не выбывает из эксплуатации, его технические характеристики не меняются. Это работы по систематическому и своевременному предотвращению износа конструкций дома с помощью профилактических мероприятий. Необходимо отметить, что согласно ГОСТ Р 56535-2015 от 29 июля 2015 г. текущий ремонт – это комплекс работ (услуг), включенных в план работ и проводимых в рамках содержания общего имущества многоквартирного дома, связанных с восстановлением потерявших в процессе эксплуатации функциональную способность частей многоквартирного дома на аналогичные или иные, улучшающие показатели до их нормативного состояния, когда объем таких работ не превышает 30 % от

ремонтируемого имущества. Восстановление имущества может проводиться путем замены или ремонта за исключением элементов несущих конструкций многоквартирного дома, восстановление которых осуществляется в рамках капитального ремонта.

Капитальный - это восстановление утраченных первоначальных технических характеристик элемента дома в целом, при этом его основные технико-экономические показатели остаются неизменными.

Под управлением мероприятиями по обслуживанию разноплановых потребностей многоквартирного дома понимаются не фактические действия и конкретные сделки, а деятельность по управлению имуществом в целом. При этом фактические действия и определенные виды сделок управляющей организации, порядок и последовательность их совершения не имеют особенного правового значения.

Процесс выбора способа управления и смены управляющих компаний урегулирован Жилищным кодексом РФ и предполагает следующее.

В соответствии с ч. 2 ст. 161 ЖК РФ собственники помещений в многоквартирном доме обязаны выбрать один из трех предусмотренных в данной норме способов управления многоквартирным домом: управление без посредников, передача прав в управляющую компанию или правление ТСЖ или ЖСК.

Способ управления многоквартирным домом выбирается на общем собрании собственников помещений в многоквартирном доме и может быть выбран и изменен в любое время на основании его решения.

Решение общего собрания о выборе способа управления является обязательным для всех собственников помещений в многоквартирном доме (ч. 3 ст. 161 Жилищного кодекса РФ).

При проведении общего собрания необходимо учитывать требования ст. 45 Жилищного кодекса, в частности, необходимо заранее (за 10 дней до даты проведения собрания) известить собственников о проведении собрания, соблюсти порядок проведения общего собрания, собрать необходимый кворум собственников, соблюсти порядок подсчета голосов, указать необходимые реквизиты протокола собрания и т.д.

Договор управления – двустороннее соглашение, оформляемое в письменном виде, представляется одним документом, на котором стороны оставляют свои заверения. По итогу выбора общим собранием собственников помещений в многоквартирном доме управляющей организации осуществляется процедура заключения договора управления с каждым собственником помещения обозначенного строения. В решении, принятом по итогам общего собрания, обозначаются основные условия договора. Собственники помещений в обозначенном здании, обладающие более чем 50% голосов от общего числа голосов обладателей правом на владение помещений в данном доме, признаются одной из сторон оформляемого соглашения (ч. 1 ст. 162 Жилищного кодекса РФ).

Таким образом, управление многоквартирным домом реализуется по факту наличия письменного договора управления, предусмотренного ст. 162 ЖК РФ. Рассматриваемый договор представляется единым документом, завизированный сторонами. Следует понимать, что норма ч. 1 ст. 162 – императивна. Следовательно, не допускается возможность заключения договора управления посредством рокировки документов с использованием средств связи, обозначенных в п. 2 ст. 434 Гражданского кодекса РФ.

Договор управления обладает предметом и рядом условий, которые принято признавать существенными в соответствии с положениями части 2 и 3 ст. 162 ГК РФ.

Управляющая организация, как одна из сторон договора управления многоквартирным домом, по заданию другой стороны, которой выступают собственники помещений в многоквартирном доме, органов управления жилищного кооператива, органов управления другого специализированного потребительского субъекта или кооператива, руководящих структур товарищества, обозначенных в п. 6 ч. 2 ст. 153 ГК РФ, или в предусмотренном ч. 14 ст. 161 Кодекса случае на протяжении согласованного срока обязуется за определенную

плату оказывать услуги, выполнять работы по содержанию и ремонту общего имущества. Также необходимо предоставлять коммунальные услуги в таком доме, осуществлять другую направленную на достижение целей управления многоквартирным домом деятельность применительно к лицам, признаваемым владельцами имущества либо осуществляющих деятельность на их территориях в соответствии с законом.

Условия договора об управлении общим имуществом могут характеризоваться неопределенностью, неточностью. Тогда в силу вступает п. 11 Постановления Пленума ВАС РФ от 14 марта 2014 г. № 16 «О свободе договора и ее пределах». В соответствии с пунктом 11 «при разрешении споров, которые возникают из договоров, при невозможности установить действительную общую волю сторон и неясности условий договора с учетом целей непосредственно договора, в том числе исходя из текста договора, предшествующих заключению договора переговоров, переписки сторон, практики, установившейся во взаимных отношениях сторон, обычаев, а также последующего поведения сторон договора (ст. 431 Гражданского кодекса РФ), толкование судом условий договора должно осуществляться в пользу контрагента стороны, которая подготовила проект договора либо предложила формулировку соответствующего условия. Пока не доказано иное, предполагается, что такой стороной было лицо, являющееся профессионалом в соответствующей сфере, требующей специальных познаний».

Отношения, определяющие взаимодействие управляющей организации (либо ТСЖ) многоквартирного дома и собственников площадей, не соответствуют положениям типовых корпоративных или договорных отношений. Так, граждане обязаны участвовать в собрании и принятии решений. Являясь владельцами жилья в многоквартирном доме, собственники предпринимают усилия по определению приемлемого варианта управления общим имуществом многоквартирного дома. Данный процесс сопряжен с действиями по поиску наиболее более выигрышного вариант.

Традиционно, в современных условиях, граждане ограничены во времени. Отсутствие достаточного объема свободного времени становится причиной ограничения гражданина в его стремлении реализовать права, предусмотренные для него в жилищном законодательстве. Если рассматривать такие структуры как ТСЖ или управляющая организация, то для них мероприятия по управлению имуществом многоквартирного дома признаются главным видом деятельности. Организации, вне зависимости от формы организации (коммерческая, некоммерческая) имеют в собственном распоряжении существенные преимущества (экономические, информационные, организационные), что обуславливает их способность диктовать собственнику невыгодные с объективной стороны условия договора, которые нельзя назвать. Как правило, существуют два основных вопроса, с другой стороны периодически возникают ситуации, в которых собственники требуют от управляющих организаций проведения каких-либо дополнительных работ, но утверждать данные работы посредством принятия соответствующих решений на общих собраниях, а также вносить дополнительную плату на их проведение, отказываются. Получив соответствующий отказ от управляющей организации в части безвозмездного выполнения требуемых работ, собственник обращается в надзорные органы с жалобами. Учитывая тот факт, что для осуществления контроля деятельности управляющих компаний был организован институт, профилирующийся на предоставлении лицензий на деятельность по управлению общим имуществом в многоквартирном доме (Постановление Правительства РФ от 28.10.2014 г. № 1110 «Положение о лицензировании предпринимательской деятельности по управлению многоквартирными домами»), надзорные органы при поступлении от собственника соответствующего заявления, либо жалобы, делают официальный запрос документов по обращению в управляющую компанию. Впоследствии, управляющая компания обязана предоставить имеющиеся сведения, документы по запросу контролирующего органа. При рассмотрении поступивших документов и сведений от управляющей компании, принимает решение о проведении внеплановой

проверки, либо отказе от ее проведения в случае отсутствия противоречий. Но зачастую позиция управляющей компании отличается от позиции надзорного органа, в связи, с чем проведение внеплановой проверки становится неизбежным.

Большинство спорных ситуаций связано, прежде всего, с объемами работ, обозначенных в договоре. Исходя из позиции надзорных органов, объем перечня работ и услуг, обозначенных в ратифицированном двустороннем документе, не имеет правового значения. При любых условиях он должен быть равен объему или превышать численность работ и услуг, обозначенных в Минимальном перечне. Кроме того, мероприятия должны проводиться в рамках определённой периодичности, соблюдение которой требуется для содержания общего имущества многоквартирного здания в надлежащем состоянии (Постановление Правительства от 3 апреля 2013 г. № 290). Кроме того, объем работ, производимых управляющей компанией, в том числе обязан включать в себя все перечисленные в утвержденных Постановлением Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 27.09.2003 г. № 170 «Правилах и нормах технической эксплуатации жилищного фонда». Свои требования надзорные органы обосновывают, как правило, позицией Высшего Арбитражного суда РФ, изложенной в Постановлении Президиума от 29.09.2010 г. № 6464/10, согласно которой требования и нормативы по содержанию и обслуживанию жилого фонда определены Правилами и нормами технической эксплуатации жилищного фонда, утвержденными постановлением Государственного комитета РФ по строительству и жилищно-коммунальному комплексу от 27.09.2003 г. № 170, которые являются обязательными для исполнения как собственниками помещений, так и управляющими организациями.

В свою очередь позиция управляющей компании состоит в том, что любые работы и услуги, производимые данным юридическим лицом в рамках договора управления, должны быть в полном объеме оплачены собственниками многоквартирного дома. Данная позиция прослеживается в нормах жилищного законодательства, а также подтверждается обширной судебной практикой в части взыскания задолженностей по оплате работ и услуг с собственников многоквартирных домов. Более того, данная позиция находит свое подтверждение в ст. 122 Гражданского процессуального кодекса РФ, а именно требование о взимании денежных обязательств по оплате жилья, затрат на капремонт и содержание общего имущества в многоквартирном доме может быть заявлено в форме судебного приказа. Согласно ст. 125 Гражданского процессуального кодекса РФ, вынесение судебного приказа возможно по требованиям, которые носят характер бесспорных. Бесспорными являются требования, подтвержденные письменными доказательствами, достоверность которых не вызывает сомнений. Помимо этого, исходя из положений Жилищного кодекса РФ, именно управляющая компания должна в рамках организации общего собрания владельцев помещений по определению варианта управления, предложить обоснованную плату, а следовательно, перед проведением общего собрания собственников управляющая компания обязана подготовить смету работ и услуг, в которой будут определены виды работ их периодичность и соответствующая плата. Исходя из ст. 158 Жилищного кодекса, п. 28 и 31 Правил содержания, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 13.08.2006 № 491, в случае управления многоквартирным домом управляющей организацией бремя расходов на содержание общего имущества обязаны нести собственники помещений в этом многоквартирном доме, причем размер причитающейся с них платы определяется решением общего собрания собственников с учетом предложений управляющей организации. В соответствии с ч. 2 ст. 162 Жилищного кодекса РФ по договору управления многоквартирным домом одна сторона (управляющая организация) по заданию другой стороны (собственников) в течение согласованного срока за плату обязуется оказывать услуги и выполнять работы по надлежащему содержанию и ремонту общего имущества в таком доме. В соответствии с пунктом 1.2 ст. 161 ЖК РФ, состав минимального перечня необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в



многоквартирном доме услуг и работ, порядок их оказания и выполнения устанавливаются Правительством РФ. Перечень работ и услуг для надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме определяется, принимается и утверждается собственниками помещений в многоквартирном доме на их общем собрании (ст. 44 ЖК РФ). В соответствии с подпунктом б пункта 2 Правил оказания услуг и выполнения работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме (минимальный перечень работ и услуг), утвержденных постановлением Правительства РФ от 03.04.2013 № 290 перечень услуг и работ из числа включенных в минимальный перечень услуг и работ, периодичность их оказания и выполнения определяются и отражаются в договоре управления многоквартирным домом. Из совокупности норм жилищного законодательства можно сделать обоснованный вывод, что именно владельцами недвижимого имущества многоквартирного дома, в рамках общего собрания, выбираются работы и услуги, представленные в минимальном перечне работ и услуг, определяется периодичность их оказания, а также размер платы за оказание вышеперечисленных работ и услуг. Данный перечень работ утверждается собственниками на их общем собрании и отражается в письменном варианте договора. Помимо этого, важным также является тот факт, что согласно ч. 1 ст. 6 Жилищного кодекса РФ нормы жилищного права характеризуются принципом отсутствия обратной силы закона. Следовательно, допустимо их использование в отношении договорных отношений, сложившихся вслед за вступлением в силу рассмотренных положений. Вот почему, при введении нового акта жилищного законодательства в 2018 г., данный акт не может быть применен к договорам управления, заключенным в 2015 г., а только к тем договорам управления, которые заключены в 2018 г. после вступления акта в законную силу. Кроме того, выполнение ряда требуемых собственниками работ, которые не являются текущими, неотложными либо сезонными, в соответствии с позицией Высшего Арбитражного суда РФ, изложенной в Постановлении Президиума от 29.09.2010 г. № 6464/10, а также не отражены в перечне работ и услуг по договору управления, может повлечь неосновательное обогащение (ст. 1102 Гражданского кодекса РФ) на стороне собственников. В связи с данными положениями жилищного и гражданского законодательства, все необходимые работы и услуги (текущие, сезонные), производимые на многоквартирном доме управляющей организацией утверждаются общим собранием собственников и указываются в договоре управления. Вместе с тем номенклатура работ и услуг в любой момент может быть пересмотрен на общем собрании собственников по любым причинам, а проведение каких-либо дополнительных работ, не предусмотренных утвержденным перечнем, должно быть оплачено дополнительно.

В итоге, ввиду различных подходов, при проведении проверочных мероприятий надзорный орган усматривает основания для привлечения управляющей компании к административной ответственности. Либо надзорные органы выносят предписания об устранении нарушений норм жилищного законодательства. В свою очередь у управляющих компаний в случае их несогласия имеется законная возможность обжаловать акт проверки, предписание, предостережение, а также постановление надзорных органов в суде. При этом достоверно знать о том, какое решение будет принято судом, невозможно, так как позиция судов по этому вопросу постоянно меняется. В любом случае, исходя из результатов судебного процесса, на управляющую компанию либо будет возложена обязанность по исполнению той или иной работы (услуги), либо управляющая компания на законных основаниях исполнять ее не будет.

Еще одним поводом для возникновения спорных ситуаций является сбор взносов за устранение повреждений, выполняемое в плановом порядке, и содержание общего имущества в многоквартирном доме по договору управления этим домом. В последнее время участились случаи обжалования предписаний, постановлений органов жилищного надзора в части вопроса об установлении размера платы. Многие управляющие организации производят «индексацию размера платы». При этом собственники, которые не

согласны с проведением такой индексации обращаются в надзорные органы с жалобами и заявлениями, заявляя требование о проведении проверок в отношении управляющих организаций. В свою очередь надзорные органы вновь проводят проверочные мероприятия и ввиду устоявшейся практики, что «собственники многоквартирного дома являются слабой стороной данных договорных отношений», а также руководствуясь ст. 20 Жилищного кодекса РФ, обращаются в судебные инстанции с исками о защите прав неограниченного круга лиц. Либо выдают управляющим компаниям предписания о производстве перерасчета размера платы к определенному сроку, выдают постановление, в котором отражается установление административного наказания в форме существенного штрафа. Между тем позиция управляющих компаний при рассмотрении судами данных дел четко прослеживается и является идентичной в большинстве случаев разобранных судебных дел. В ст. 162 Жилищного кодекса РФ обозначается необходимость рассмотрения и принятия условий договоров управления, а также всех его приложений, на общем собрании собственников. Если владельцы жилья несогласны с какими-либо условиями, то они имеют возможность самостоятельно предложить необходимые изменения, а также оспорить его условия подав соответствующее исковое заявление. Но зачастую собственники идут наиболее простым для себя путем, и попросту пишут заявления в надзорные органы, забывая о предусмотренных для собственников Жилищным кодексом РФ механизмах и инструментах на случай возникновения подобных ситуаций.

Договоры управления в большинстве своем имеют единую форму, включает обязательные условия, которые продиктованы Гражданским и Жилищным кодексами РФ. Требования к Договорам управления многоквартирным домом установлены в п. 3 ст. 162 Жилищного кодекса РФ. В договоре управления домом должны быть указаны:

Структура общего имущества многоквартирного здания и адрес строения. Список общего имущества оформляется в приложение, которое прилагается к договору.

Перечень работ и услуг по управлению домом, по содержанию и ремонту общего имущества дома и порядок изменения такого перечня.

Порядок определения цены договора, размера платы за содержание и ремонт жилого помещения и размера платы за коммунальные услуги, а также порядок внесения такой платы.

Порядок реализации контролирующих мероприятий по факту исполнения управляющей структурой её обязательств в рамках договоренностей.

Ст. 432 Гражданского кодекса РФ содержит указание на критерий, по которому договор может быть признан незаключённым. Этим существенным критерием признается выявление несогласованности или упущения условий договора. В этом случае суд может признать такой договор недействительным. Исходя из этого, управляющие организации при утверждении условий договоров управления, в том числе согласовывают условия о порядке определения размера платы. Данное условие является существенным. Порядок определения размера платы в данном случае выступает тем самым условием об индексации стоимости работ и услуг в соответствии с подписанными договоренностями. Данное условие договора, в большинстве своем звучит следующим образом «в случае если собственниками многоквартирного дома на их общем ежегодном собрании не принято решение об установлении размера платы, то размер платы может быть проиндексирован исходя из индексов, установленных государственными органами статистики».

Таким образом, получив заявление от собственника о незаконном повышении размера платы, орган жилищного надзора приступает к проведению проверочных мероприятий и истребованию документов у управляющей компании. Управляющая компания в свою очередь обосновывает повышение размера платы на основании соответствующего пункта договора управления. На что орган государственного надзора выдает управляющей организации предписание о производстве перерасчета в установленный срок, так как такая

индексация незаконна и для произведения повышения размера платы требуется проведение общего собрания собственников. До 2018 г. данная позиция надзорного органа активно поддерживалась судами, в том числе высшей инстанцией. Основным обоснованием признания позиции надзорных органов верной являлся п. 17 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 27.06.2017 г. № 22, в котором отмечено, что у управляющей структуры отсутствует право в одностороннем порядке: изменять порядок определения размера платы за содержание жилого помещения, начислять плату за содержание жилого помещения в размере, превышающем утверждённый на общем собрании собственников размер такой платы. Верховный Суд РФ при этом ссылался на ч. 7 ст. 156, ч. ч. 1–3, 8 ст. 162 Жилищного кодекса РФ, п. 1 ст. 310, п. 1 ст. 432, ст. ст. 450–453 Гражданского кодекса РФ. Но уже в 2018 г. данная позиция была изменена. Верховный Суд РФ в определении от 25 декабря 2018 г. № 301-КГ 18–22044 подтвердил, что если в договоре управления собственники и управляющая компания согласовали порядок проведения индексации размера платы за содержание и ремонт жилого помещения, то проводить общее собрание собственников для изменения этой платы не нужно. В таком случае индексация размера платы не будет считаться односторонней. С таким мнением Верховного Суда РФ согласилось и Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ в письме от 26.12.2018 г. № 51876-ОО/04. Ведомство согласилось с допустимостью осуществления индексации размера платы за содержание и ремонт жилого помещения, при этом данный факт должен быть отмечен в условиях договора управления. При этом, необходимо отметить, что рекомендации указанного ведомства являются обязательными к исполнению государственными и муниципальными надзорными органами, но зачастую данное обстоятельство попросту игнорируется. На сегодняшний день, надзорные органы не оставляют попыток вернуть прошлую судебную практику и продолжают настаивать на необходимости проведения общих собраний собственников в случае проведения индексации стоимости работ и услуг, обозначенных в договорах управления многоквартирными зданиями.

Оба выше рассмотренных вопроса остро нуждаются в регулировании со стороны государства. По сей день, управляющие организации остаются без должного содействия со стороны государственных органов. На сегодняшний день договор управления для контролирующих органов не является ни надлежащим доказательством, ни основополагающим документом, способным координировать взаимодействие собственников многоквартирного дома и организации, взявшей обязательства управления постройкой и общим имуществом за плату. Данная ситуация очень четко прослеживается на периферии (отдаленные города от центральной части РФ). Большой физический износ жилого фонда (инженерных систем, длительность эксплуатации общего имущества в целом) является первоочередным основанием для проведения индексации стоимости работ и услуг, ранее рассмотренных в договоре управления многоквартирным зданием. В данном случае важным моментом является так же тот факт, что если ресурсоснабжающие организации имеют возможность использовать различные гранты и государственную поддержку в части замены изношенных инженерных систем и оборудования, то у управляющей компании нет таких ресурсов и возможностей (гранты и государственная поддержка не распространяются на данный вид организаций). Кроме платежей собственников многоквартирных домов, которые зачастую отстраняются от участия в общих собраниях и решения накопившихся вопросов, других средств для выполнения положенного минимума работ и услуг нет. К сожалению, на сегодняшний день собственники многоквартирных домов не осознают в полной мере, что проведение всех видов ремонтов в многоквартирных домах, установка общедомовых счетчиков потребления коммунальных ресурсов и прочие необходимые работы, являются их обязанностью, и выполнение данных работ допустимо лишь по итогу принятия соответствующих решений на общих собраниях и внесения полной оплаты. При отсутствии должного регулирования в этой проблеме, ситуация будет осложняться, так как

законодательством в том числе не предусмотрен четкий механизм, побуждающий собственников многоквартирного дома к исполнению обязанностей, возложенных на них Жилищным кодексом РФ.

#### Список используемой литературы:

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ// «Собрание законодательства РФ».
2. «Жилищный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 г. № 188ФЗ//«Собрание законодательства РФ».
3. Федеральный закон от 21.07.2014 г. № 255-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации, отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»// «Российская газета»
4. Постановление Правительства РФ от 15.05.2013г. № 416 «О порядке осуществления деятельности по управлению многоквартирными домами» (вместе с «Правилами осуществления деятельности по управлению многоквартирными домами»)// «Собрание законодательства РФ».
5. Постановление Правительства РФ от 13.08.2006. № 491 «Об утверждении Правил содержания общего имущества в многоквартирном доме и правил изменения размера платы за содержание жилого помещения в случае оказания услуг и выполнения работ по управлению, содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирном доме ненадлежащего качества и (или) с перерывами, превышающими установленную продолжительность».
6. Постановление Правительства РФ 03.04.2013 № 290 (ред. от 29.06.2020) «О минимальном перечне услуг и работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, и порядке их оказания и выполнения» (вместе с «Правилами оказания услуг и выполнения работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме»).
7. Вайпан В.А. Бремя содержания имущества собственником как юридическая обязанность // Предпринимательское право. 2014 г. № 2.
8. Козлова Е.Б. Договор управления многоквартирным домом: гражданско - правовая природа и место в системе договоров // Законы России: опыт, анализ, практика. 2008 г. № 8.
9. Михайлов В.К. Место договора управления многоквартирным домом в общей системе гражданско-правовых договоров // Жилищное право. 2008 г. № 3.
10. Свит Ю. П. Договор управления многоквартирным домом: заключение, содержание // Жилищное право. 2008 г. № 3.
11. Собчак А.А. Смешанные и комплексные договоры в гражданском праве // Советское государство и право. 1989 г. № 11.
12. Постановление Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 г. № 16 "О свободе договора и ее пределах"// "Экономика и жизнь" (Бухгалтерское приложение), № 16, 25.04.2014 г.
13. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 г. № 25 "О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации"//«Бюллетень Верховного Суда РФ», № 8, август, 2015 г.
14. Определение Верховного Суда РФ от 25 декабря 2018 г. № 301-КГ 18 – 22044.

**Защита персональных данных в России: методы и технологии соблюдения  
регулируемого персонального данных**

**personal data protection in Russia: methods and technologies for compliance with personal  
data regulation**

**Виноградова В. Л.**

*студентка,  
ФГАОУ ВО «Российский университет транспорта» (РУТ(МИИТ)),  
РФ, г.Москва  
e-mail: btssuny13@yahoo.com*

**Vinogradova V.**

*student,  
Russian University of Transport (RUT (MIIT)),  
Russia, Moscow  
e-mail: btssuny13@yahoo.com*

**Худякова Н. С.**

*студентка,  
ФГАОУ ВО «Российский университет транспорта» (РУТ(МИИТ)),  
РФ, г.Москва  
e-mail: nadezdakhuducova@gmail.com*

**Khudyakova N.**

*student,  
Russian University of Transport (RUT (MIIT)),  
Russia, Moscow  
e-mail: nadezdakhuducova@gmail.com*

**Милованова Л. Р.**

*к.т.н., доцент,  
ФГАОУ ВО «Российский университет транспорта» (РУТ(МИИТ)),  
РФ, г.Москва  
e-mail: sarmilovanova@mail.ru*

**Milovanova L.**

*candidate of technical sciences, associate professor,  
Russian University of Transport (RUT (MIIT)),  
Russia, Moscow  
e-mail: sarmilovanova@mail.ru*

**Аннотация.**

В статье приводятся обзорные данные о современном состоянии вопроса по защите личной информации граждан России, а также корпоративных сведений различных организаций. Приводятся сведения об основных методах и технологиях, применяемых в России для сохранения целостности и конфиденциальности персональных данных, таких как локализация и классификация данных, аудит безопасности и сертификация, шифрование, контроль доступа и обучение сотрудников.

**Annotation.**

The article provides an overview of the current state of the issue of protecting the personal information of Russian citizens, as well as corporate information of various organizations. Information is provided on the main methods and technologies used in Russia to maintain the integrity and confidentiality of personal data, such as data localization and classification, security audit and certification, encryption, access control and employee training.

**Ключевые слова:** информационная безопасность, персональные данные, шифрование данных, кибератака.

**Key words:** information security, personal data, data encryption, cyber attack.

Защита персональных данных имеет особое значение во всех странах мира, в том числе и в России, так как конфиденциальность и безопасность информации пользователей являются приоритетом для компаний и государственных организаций, а в нынешней ситуации это стало еще более актуально. Законодательство РФ регулирует обработку и защиту персональных данных, включая Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 152-ФЗ "О персональных данных" [1] и другие нормативные акты [2,3]. В этой статье мы рассмотрим методы и технологии, которые помогают организациям в России соблюдать требования по защите персональных данных.

Персональные данные (ПД) — это любая информация, которая относится к конкретному человеку или субъекту персональных данных. К ним относятся: ФИО, дата рождения, адрес проживания, номер телефона и т.д.

Для сохранения целостности, конфиденциальности и доступности персональных данных в России применяются следующие методы и технологии: локализация данных, классификация данных, аудит безопасности и сертификация, шифрование, контроль доступа и обучение сотрудников. Рассмотрим их подробнее.

#### 1. Локализация данных.

Локализация данных — это процесс сбора, хранения и обработки личных данных российских пользователей на территории РФ. Этот процесс был введен в действие в России с 1 сентября 2015 года после изменений в Федеральный закон от 27 июля 2006 года № 152-ФЗ "О персональных данных".

Локализация данных касается таких видов данных, как ФИО, адрес, дата рождения, номер телефона, адрес электронной почты, номер паспорта и других документов, а также информации, связанной с финансовыми операциями, медицинскими данными и рядом другой персональной информацией. Это означает, что все организации в том числе и зарубежные, которые работают с личными данными российских пользователей, обязаны хранить информацию на серверах, находящихся в пределах территории Российской Федерации, и обрабатывать эти данные в соответствии с законодательством России. Такой подход был введен для обеспечения надежной защиты персональных данных граждан РФ и предотвращения возможных утечек или несанкционированного доступа к информации. Данный метод также способствует соблюдению правил о защите данных и требованиям по обработке личной информации, установленным российским законодательством.

Наказание за неисполнение требований локализации данных в России может быть различным и зависит от конкретных нарушений, обстоятельств и серьезности нарушения. Главным органом, ответственным за контроль и наказание в этой области, является Роскомнадзор. Возможные виды наказания за неисполнение требований локализации данных: штрафы (при первом нарушении штраф будет составлять от 1 млн до 6 млн руб. для юридических лиц, а при повторном – от 6 млн до 18 млн руб.), блокировка сайта на территории РФ, ограничение обработки персональных данных, включение компании в реестр нарушителей.

Один из первых известных примеров блокировки интернет-сервиса на территории России был связан с социальной сетью для деловых контактов LinkedIn. В результате нарушения требований Роскомнадзора о хранении и обработке данных о пользователе на территории РФ, Microsoft, владелец LinkedIn, был включен в реестр нарушителей закона о персональных данных. В результате доступ к сайту LinkedIn на территории РФ был заблокирован.

#### 2. Классификация данных.

Классификация ПД необходима для того, чтобы устанавливать отдельные правила обработки и защиты для информации разного характера, а также наказания организаций, которые их нарушают. Действующее российское законодательство предусматривает четыре категории обрабатываемых ПД [4]:

- ✓ общедоступные;

- ✓ специальные;
- ✓ биометрические;
- ✓ иные.

Под общедоступными персональными данными подразумевают сведения о человеке, большая часть которых имеется в паспорте. К ним относятся дата, место рождения, адрес прописки и проживания, профессия и место работы, адрес электронной почты, телефонный номер, сведения об образовании. Такие данные опубликованы в открытых источниках с согласия владельца и обычно отмечаются галочкой в отдельной графе.

Специальные ПД хранят в себе закрытую информацию о человеке. Это такие сведения, как расовая и национальная принадлежность, политические взгляды, принадлежность к религии, состояние здоровья, сведения о судимости, административных взысканиях и др. Доступ к такой информации предоставляется только по решению суда, в рамках работы органов правосудия, при реализации международных соглашений либо после получения письменного разрешения владельца.

Биометрические ПД — это любые биологические, либо физиологические особенности, которые дают возможность определить личность субъекта, к примеру, ДНК, фотографии, группа крови, рисунок сетчатки глаза, отпечатки пальцев и т.д. Для обработки таких ПД требуется предварительно получить разрешение (за исключением случаев, когда есть судебное решение либо речь идет о расследовании преступлений). Если же данные используются не с целью установления личности, то в таком случае их относят к общедоступным или специальным в зависимости от ситуации.

Иные ПД — это сведения, которые нельзя отнести к трем вышеперечисленным группам, в основном это дополнительная информация о человеке (социальный статус, рабочий стаж и др.).

За нарушение или невыполнение условий обработки персональных данных российским законодательством предусмотрены различные наказания в виде наложения административного штрафа или взыскания, прекращения деятельности или уголовная ответственность.

### 3. Аудит безопасности и сертификация.

Важными мерами в области защиты персональных данных граждан Российской Федерации являются аудит безопасности и сертификация. Они позволяют оценить и обеспечить эффективность системы защиты данных, а также демонстрируют приверженность организации соблюдению высоких стандартов безопасности. Аудит безопасности помогает выявить уязвимые места в системе обработки и хранения персональных данных. Это очень важно для того, чтобы своевременно принять меры и усовершенствовать систему безопасности, предотвратить потенциальные угрозы и утечку информации. Сертификация в свою же очередь позволяет организации убедиться в соответствии своей системы защиты персональных данных международным или национальным стандартам безопасности, таким как ГОСТ Р ИСО/МЭК 27001-2021.

ГОСТ Р ИСО/МЭК 27001-2021 - (ГОСТ Р ИСО/МЭК 27001:2013) - это российский национальный стандарт, в основе которого лежит международный стандарт ИСО/МЭК 27001:2013 (ISO/IEC 27001:2013) [5]. Оба стандарта имеют идентичное название: "Информационная технология. Системы управления информационной безопасностью. Требования". Этот стандарт устанавливает требования к системе управления информационной безопасностью (СУИБ) в организации. Цель стандарта — помочь организациям защитить свою информацию от различных угроз, таких как несанкционированный доступ, кибератаки, утечки данных и другие нарушения безопасности. Данный стандарт опирается на концепцию системного подхода к управлению информационной безопасностью. Он основан на цикле Деминга (PDCA (Plan-Do-Check-Act)), который включает в себя планирование, реализацию, проверку и улучшение системы управления информационной безопасностью.

Такой подход позволяет организации создавать и поддерживать эффективную СУИБ, а также постоянно совершенствовать ее в соответствии с изменяющимися условиями внутри и вне организации.

#### 4. Шифрование.

Законом о персональных данных № 152-ФЗ в России установлены строгие требования и меры в отношении шифрования персональных данных, с целью обеспечения безопасности информации и защиты прав граждан. Этот закон определяет алгоритмы и принципы работы с зашифрованной информацией, а также устанавливает меры ответственности за нарушения, включая административные, гражданско-правовые и уголовные санкции.

Необходимые требования [6]:

- ✓ использование криптографических средств, соответствующих уровням защиты при помощи модели угроз;
- ✓ защита корпоративной информации путем шифрования данных на удаленных серверах, прозрачное или асимметричное шифрование, в том числе сетевых папок, разграничение права доступа между различными сотрудниками, использование токенов (закрытых ключей внешних информационных носителей);
- ✓ использование межсетевых экранов, систем предотвращения вторжений, файрволов и антивирусов, разработка и обновление моделей угроз, использование сканеров уязвимостей, выработка защитных политик, контроль за электронным документооборотом, мониторинг сотрудников;
- ✓ использование электронной подписи для безопасности документов и скорости их оформления;
- ✓ защита электронной корпоративной почты (сертификаты открытого и закрытого ключей);
- ✓ информационная защита использует механизмы шифрования, сертификация которых проверяется ФСБ.

Необходимость постоянного совершенствования технологий защиты позволила выработать ГОСТы шифрования персональных данных (Р 34.11-2012 «Стрибог», блочные Р 34.12-2015 «Магма»/ «Кузнечик», Р 34.13-2015). ГОСТовские алгоритмы устойчивы к взлому, отличаются высокой производительностью.

Шифрование персональных данных является одной из важных мер в области защиты информации о гражданах, и его соблюдение помогает предотвратить утечки и несанкционированный доступ к личным данным. Правильное применение шифрования также помогает организациям соблюдать законодательство о персональных данных и обеспечивать высокий уровень безопасности информации.

#### 5. Контроль доступа.

Контроль доступа — это процесс управления правами доступа к информации, ресурсам, а также системам внутри организации. Он определяет, кто имеет доступ к каким данным и какие действия могут быть выполнены с этой информацией. Основная цель контроля доступа - предоставить доступ только авторизованным пользователям и ограничить доступ к конфиденциальной информации для неавторизованных лиц.

Существует несколько типов контроля доступа: идентификация, аутентификация, авторизация, управление привилегиями, многофакторная аутентификация (MFA). Применение эффективных методов контроля доступа способствует созданию безопасной и надежной среды для обработки, хранения и передачи персональных данных, что является критически важным для защиты конфиденциальности пользователей.

#### 6. Обучение сотрудников.

В контексте кибербезопасности, люди часто являются слабым звеном, и злоумышленники активно пытаются использовать это. Сотрудники, особенно когда находятся вне офиса или используют социальные сети, могут стать легкой мишенью для кибератак. Их поведение и недостаточная осведомленность о правилах безопасности в Интернете могут представлять риск как для их собственной конфиденциальности, так и для



безопасности рабочих мест. Когда сотрудники покидают офис или работают удаленно, уровень защиты может быть снижен. В таких случаях они могут стать более уязвимыми перед угрозами, такими как фишинговые атаки, вредоносные программы и кибершпионаж. Использование неофициальных сетей Wi-Fi или небезопасных устройств также представляет риск для безопасности информации.

Эксперты по кибербезопасности называют социальную инженерию угрозой, как никогда раньше [7]. В России методы социальной инженерии получили куда большее распространение, чем в других странах, связано это в основном с низкой киберграмотностью граждан. Сотрудникам следует предоставлять обучение по обработке и защите личной информации, а также по управлению рисками и предотвращению атак, связанных с социальной инженерией.

Обучение сотрудников по вопросам безопасности является критическим элементом создания безопасной и информированной культуры в организации. Правильно обученные сотрудники могут стать первой линией защиты от киберугроз и помочь предотвратить множество потенциальных инцидентов безопасности. Необходимо обучать сотрудников компании отличать фишинговые письма от обычных, разбирать возможные кейсы атак социальной инженерии, способы противодействия им, проводить мероприятия по моделированию угроз. Обученные сотрудники становятся более ответственными в отношении безопасности данных и помогают обеспечить защиту информации и систем организации от угроз со стороны социальной инженерии.

Заключение.

Защита персональных данных в России играет ключевую роль в обеспечении безопасности граждан и сохранении их конфиденциальности. Развитие цифровых технологий и распространение интернет-сервисов сделали персональные данные особенно уязвимыми к киберугрозам и злоумышленникам. Законодательство о персональных данных в России, включая Федеральный закон № 152-ФЗ "О персональных данных" и другие соответствующие нормативные акты, предоставляет основу для обеспечения прав граждан на защиту и контроль над их личной информацией. В условиях постоянно меняющейся киберугрозовой среды, защита ПД остается постоянным вызовом для организаций. Киберпреступники постоянно совершенствуют свои методы, атаки становятся все более изощренными, и потенциальные угрозы становятся все серьезнее. Это все требует от организаций соблюдения строгих правил и принятия необходимых мер для обработки, хранения и передачи персональных данных. Активное внедрение технических средств и методов защиты, использование современных алгоритмов шифрования и контроль доступа позволяет повысить безопасность данных и минимизировать риски утечек информации. Однако, важно понимать, что технические меры не могут полностью гарантировать защиту данных без участия обученных и осведомленных сотрудников. Обучение сотрудников должно стать неотъемлемой частью корпоративной культуры, и каждый сотрудник должен осознавать свою ответственность за обеспечение безопасности данных.

#### Список используемой литературы:

1. Федеральный закон "О персональных данных" от 27.07.2006 №152-ФЗ. <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=447363>
2. Постановление Правительства РФ от 1 ноября 2012 года № 1119. <https://base.garant.ru/70252506/>
3. Повышение осведомленности сотрудников: ваш вклад в безопасность. <https://www.anti-malware.ru/practice/methods/Raising-employee-awareness-your-contribution-to-safety>
4. Категории персональных данных. <https://data--sec-ru.turbopages.org/data-sec.ru/s/personal-data/categories/>
5. ГОСТ Р ИСО/МЭК 27001-2021 <https://docs.cntd.ru/document/1200181890>
6. Защита персональных данных шифрованием. <https://integrus.ru/blog/it-decisions/zashhita-personalnyh-dannyh-shifrovaniem.html>
7. Социальная инженерия: киберугроза, нависшая над всем. Что такое социальная инженерия и чем она опасна? <https://ru.go-travels.com/social-engineering-cyber-threat-looming-large>

**Инновации в маркетинге для транспортного сектора: сила цифровизации****Innovations in marketing for the transport sector: the power of digitalization***Должиков Максим Андреевич**Студент 3 курса**Кафедра «Управление инновациями на транспорте»**Российский Университет Транспорта (МИИТ)**Россия, Москва**e-mail: tuckpsh@gmail.com**Dolzhihov Maxim Andreevich**Student 3 term**Department "Innovation Management in Transport"**Russian University of Transport**Russia, Moscow**e-mail: tuckpsh@gmail.com***Аннотация.**

В последние годы транспортный сектор быстро трансформировался в результате технического прогресса и меняющихся потребительских запросов. В результате маркетинговым стратегиям в этом секторе пришлось адаптироваться и внедрять инновации, чтобы оставаться конкурентоспособными. В данной статье будут рассмотрены различные инновации в маркетинге для транспортного сектора, включая методы цифрового маркетинга, стратегии привлечения клиентов и использование аналитики данных. В ней будут обсуждаться проблемы и возможности, которые представляют эти инновации, а также их потенциальное влияние на удовлетворенность клиентов и рост бизнеса. Исследуя эти инновации, данная статья призвана дать представление о том, как компании транспортного сектора могут эффективно продавать свои услуги в быстро развивающуюся цифровую эпоху.

**Annotation.**

In recent years, the transport sector has been rapidly transformed as a result of technological progress and changing consumer demands. As a result, marketing strategies in this sector have had to adapt and innovate in order to remain competitive. This article will cover various innovations in marketing for the transport sector, including digital marketing methods, customer acquisition strategies and the use of data analytics. It will discuss the challenges and opportunities presented by these innovations, as well as their potential impact on customer satisfaction and business growth. Exploring these innovations, this article aims to give an idea of how companies in the transport sector can effectively sell their services in the rapidly developing digital era.

**Ключевые слова:** Реклама, развитие, искусственный интеллект, виртуальная реальность, оценка, маркетинговые инновации, транспортный сектор.

**Key words:** Advertising, development, artificial intelligence, virtual reality, evaluation, marketing innovations, transport sector.

В современном быстро меняющемся мире транспортный сектор сталкивается с такими вызовами, как никогда раньше. В условиях постоянно растущего населения, урбанизации и технологического прогресса традиционные маркетинговые стратегии устаревают, не в состоянии соответствовать динамичным потребностям отрасли. Чтобы выжить и процветать в условиях жесткой конкуренции, транспортным компаниям крайне важно использовать инновационные маркетинговые методы, которые не только привлекают внимание потребителей, но и отвечают их меняющимся ожиданиям.

Прошло то время, когда традиционных рекламных щитов, листовок и радиорекламы было достаточно для продвижения транспортных услуг. В наш цифровой век потребители стремятся к удобству, эффективности и персонализированному опыту. Им требуются транспортные решения, которые легко интегрируются с их все более цифровой жизнью. Поэтому транспортным компаниям крайне важно внедрять новаторские маркетинговые инновации, которые способны взаимодействовать со своей целевой аудиторией [5].






Маркетинговые инновации в транспортном секторе - от интеллектуальных билетных систем, обеспечивающих беспрепятственные транзакции, до современных мобильных приложений, предоставляющих обновления в режиме реального времени и персонализированные предложения по путешествиям, - невообразимым образом преобразуют путешествие клиента. Продвинутый анализ данных и алгоритмы искусственного интеллекта позволяют компаниям проводить высоконаправленные рекламные кампании, разработанные с учетом индивидуальных предпочтений, характера поездок и демографических характеристик потенциальных клиентов.

Кроме того, платформы социальных сетей стали для транспортных компаний мощными инструментами взаимодействия со своей аудиторией, повышения лояльности к бренду и создания сообщества заядлых путешественников. Одним нажатием кнопки транспортные компании теперь могут публиковать отзывы клиентов, запускать вирусные маркетинговые кампании и способствовать формированию чувства сопричастности у потребителей, тем самым укрепляя свои позиции лидеров отрасли.

Постоянное развитие электронной коммерции также открыло захватывающие возможности для транспортного сектора. Гиганты розничной торговли в настоящее время сотрудничают с поставщиками транспортных услуг, предлагая инновационные решения для доставки «последней мили», сочетающие опыт логистики с безупречным обслуживанием клиентов. С ростом доставки в тот же день или даже в течение одного часа транспортным компаниям необходимо стратегически позиционировать себя как незаменимых партнеров в экосистеме электронной коммерции, используя свои маркетинговые усилия для создания надежных альянсов с крупнейшими игроками отрасли. К примеру, «Volkswagen Commercial Vehicles» начала сотрудничать со стартапом «Viscopic» и с поставщиком логистических услуг «Hermes», чтобы поддержать его сотрудников по доставке посылок с помощью инновационных систем помощи для фургонов доставки «Volkswagen Transporter» и «Crafter». Пилотный проект, которым руководит мюнхенский стартап «Viscopic», сейчас запущен в Баварии. Программное решение «Viscopic» сначала изучает маршруты, которые нужно пройти, а затем сортирует посылки для следующего раунда в логическом порядке для загрузки, чтобы сэкономить утомительное время поиска и сортировки в пути. «Доставка посылок - очень сложная задача. В частности, внутригородское движение требует полной концентрации, места для остановки наших транспортных средств трудно найти, и особенно из-за пандемии и связанных с ней мер безопасности работа по доставке стала еще более сложной. В свете этого подобные интеллектуальные решения для «последней мили» очень интересны для наших клиентов в секторе логистики», - объясняет руководитель проекта «Volkswagen» Коммерческие автомобили Артур Хассельбах.

Одним из наиболее значимых нововведений в маркетинге транспортного сектора является использование цифровых платформ и онлайн-рекламы. С увеличением числа людей, пользующихся интернетом для организации поездок, транспортные компании переключили свои маркетинговые усилия на онлайн-каналы, такие как веб-сайты, платформы социальных сетей и мобильные приложения. Компании транспортного сектора в настоящее время используют популярные платформы социальных сетей: «Facebook», «Одноклассники», «Instagram» и «Вконтакте», для продвижения своих услуг, обмена информацией об акциях и взаимодействия с клиентами в режиме реального времени [2].

Таблица 1. Статистика по подписчикам и представленности компаний в социальных сетях

Соц. Сеть/ Участник					Яндекс  Дзен
«РЖД»	81.000 чел.	46.000 чел.	133.000 чел.	228.000 чел.	4.600 чел.
«Автодор»	35.000 чел.	1.500 чел.	10.000 чел.	20.000 чел.	737 чел.
«Аэрофлот»	601.000 чел.	60.000 чел.	254.000 чел.	651.000 чел.	6.300 чел.
«Деловые линии»	42.000 чел.	2.200 чел.	3.300 чел.	15.000 чел.	62 чел.
«РТ-Инвест Транспортные Системы»	-	-	-	-	-
«Совкомфлот»	7.700 чел.	-	500 чел.	-	-
«ЗащитаИнфоТранс»	-	-	-	-	-
«Глосав»	104 чел.	-	420 чел.	-	-

Источник: составлено автором

В России, компания «Аэрофлот» является абсолютным лидером по количеству участников в популярных социальных сетях. Затем идут «РЖД» и «Автодор», а в конце рейтинга находится компания «Деловые линии», которая активно присутствует только в сообществе «ВКонтакте». «РТ-Инвест Транспортные Системы», «Совкомфлот», «ЗащитаИнфоТранс» и «Глосав» не имеют активных аккаунтов в социальных сетях.

Такой подход позволяет транспортным компаниям устанавливать контакты с более широкой аудиторией, оперативно реагировать на запросы клиентов и создавать присутствие в Интернете. Эти платформы позволяют компаниям охватить более широкую аудиторию, ориентироваться на конкретные демографические группы и предоставлять интерактивный и персонализированный опыт. Например, авиакомпании и железнодорожные компании теперь предлагают системы онлайн-бронирования, мобильную регистрацию и обновления информации о поездках в режиме реального времени, что делает планирование поездок и управление ими более удобным для потребителей [1]. В январе-марте 2022 года пассажиры поездов дальнего следования приобрели онлайн 17 млн электронных проездных документов. Доля электронных билетов составила 74% от общего объема продаж, а в отдельные даты она достигала 78-80% [6].



Рисунок 1. Анализ покупки билета

Источник: «РЖД»

Более того, мобильные приложения стали мощным маркетинговым инструментом для транспортного сектора. Процесс, лежащий в основе того, как GPS размещает рекламу потенциальным клиентам, включает в себя

сбор данных, анализ и стратегическое размещение. Рассмотрим эту обширную тему подробнее. Устройства с поддержкой GPS, такие как смартфоны, планшеты и автомобильные навигационные системы, постоянно собирают и передают данные GPS. Эти данные включают точные координаты широты и долготы местоположения пользователя. Наряду с данными GPS также собирается другая информация, такая как предпочтения пользователей, демографические данные и модели поведения. Учитывая огромное количество собранных GPS-данных, предприятия используют сложные алгоритмы и искусственный интеллект для анализа этой информации. Анализ помогает выявить закономерности, тенденции и получить представление о поведении и интересах пользователей. Этот процесс помогает компаниям создавать профили клиентов и сегменты на основе различных критериев, таких как местоположение, демография, интересы и история предыдущих покупок.

После анализа данных компании могут эффективно сегментировать своих потенциальных клиентов и ориентироваться на них. Понимая местоположение и предпочтения клиентов, компании могут выбирать конкретные районы и демографические группы, в которых они хотят, чтобы их рекламу видели. Одним из примеров рекламы на транспорте для определенной демографической группы является таргетинг на студентов колледжей. Университеты часто имеют свои собственные службы трансфера, которые перевозят студентов между кампусами и студенческими общежитиями. Рекламодатели могут использовать эти шаттлы для охвата студенческой аудитории. В этом случае популярное мобильное приложение или онлайн-платформа, ориентированная на студентов колледжа, например, служба доставки. Они могли бы размещать рекламу внутри и снаружи автобусов, рекламируя свои услуги или предлагая эксклюзивные студенческие скидки. Этот тип рекламы был бы эффективен, поскольку он непосредственно достигает демографической группы, которая, скорее всего, получит выгоду от рекламируемой услуги и воспользуется ею.

Геозонирование - популярный метод, используемый в рекламе на основе GPS. Предприятия могут создавать виртуальные заборы или границы вокруг определенных мест, таких как торговые центры, стадионы или даже целые города. Когда устройство с поддержкой GPS входит в эти границы или выходит из них, компания может запускать индивидуальную рекламу, которая будет отображаться на устройстве пользователя. Этот метод гарантирует, что потенциальные клиенты получают рекламу, соответствующую их текущему местоположению, что максимизирует шансы на вовлечение и конверсию. Реклама, управляемая GPS, не ограничивается таргетингом на основе местоположения; она также учитывает контекстную релевантность. Устройства GPS собирают информацию об окружении пользователя в режиме реального времени, такую как погодные условия, пробки на дорогах или близлежащие события. Эти контекстные данные позволяют компаниям показывать таргетированную рекламу, соответствующую непосредственным потребностям или интересам пользователя. Например, если маршрут поезда проходит через район, известный роскошными магазинами, реклама, размещаемая внутри поезда, может демонстрировать модные бренды высокого класса, высококлассные рестораны или эксклюзивные предложения для жителей этого района. Цель состоит в том, чтобы ориентироваться на конкретные интересы и предпочтения пассажиров, гарантируя, что реклама с большей вероятностью найдет у них отклик и вызовет более высокий процент откликов. Чтобы сделать рекламу более эффективной, технология GPS позволяет компаниям персонализировать рекламу на основе индивидуальных предпочтений.

Анализируя предыдущие взаимодействия пользователей, историю просмотров и поведение при совершении покупок, компании могут персонализировать содержание рекламы в соответствии с их конкретными интересами, повышая вероятность вовлечения и конверсии. Персонализация является ключевым аспектом рекламы на основе GPS, поскольку она улучшает пользовательский опыт и повышает лояльность к бренду.

Технология GPS не просто облегчает размещение рекламы; она также позволяет компаниям отслеживать эффективность своих кампаний. Измеряя такие показатели, как коэффициент кликабельности (CTR), конверсии и даже количество посетителей в физических магазинах, компании могут получить ценную информацию об успехе своих рекламных усилий. Этот подход, основанный на данных, помогает компаниям совершенствовать и оптимизировать свои рекламные стратегии для достижения лучших результатов. Эти приложения позволяют транспортным провайдерам предлагать такие функции, как GPS-отслеживание, обновления трафика в режиме реального времени и персонализированные рекомендации [4].

Кроме того, мобильные приложения могут быть интегрированы с программами лояльности, позволяя компаниям предлагать эксклюзивные скидки и вознаграждения, тем самым повышая лояльность и вовлеченность клиентов. Используя возможности мобильных технологий, транспортные компании могут оставаться на связи со своими клиентами на протяжении всего путешествия, обеспечивая бесперебойную и удобную работу. Также используя технологию GPS, этот подход позволяет компаниям размещать целевую рекламу потенциальным клиентам на основе их текущего местоположения. Например, транспортные компании могут показывать персонализированную рекламу своих услуг частным лицам, находящимся поблизости от транспортных узлов, повышая вероятность превращения их в клиентов. В заключение отметим, что технология GPS открыла перед компаниями бесконечные возможности размещать рекламу непосредственно перед своими потенциальными клиентами. Начиная со сбора данных и заканчивая анализом, таргетингом и персонализированными сообщениями, реклама на основе GPS является мощным инструментом в современном маркетинговом ландшафте. Используя данные о местоположении и контекстную релевантность, компании могут охватить желаемую аудиторию гиперцелевым образом, максимизируя эффективность своих рекламных кампаний. Поскольку технология GPS продолжает развиваться, мы можем ожидать еще более инновационных и действенных способов для бизнеса установить контакт с потенциальными клиентами с помощью грамотно размещенной рекламы.

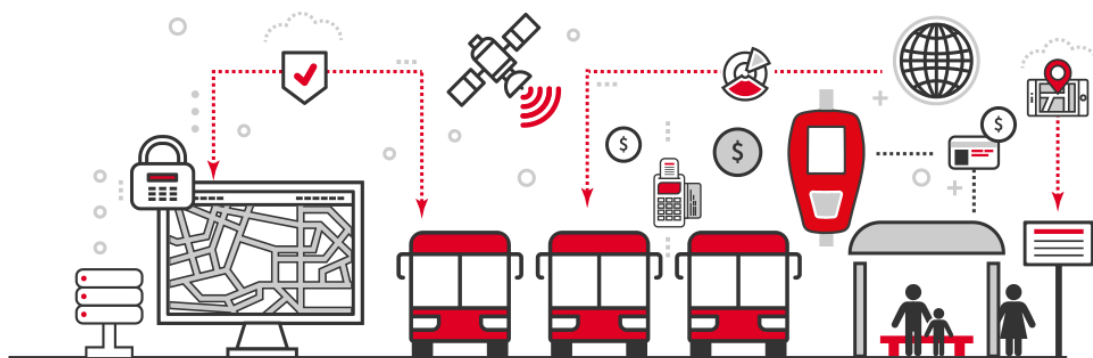


Рисунок 2. Система обработки данных  
Источник: «GMV Innovating Solutions ООО»

Еще одним заметным нововведением является интеграция технологий дополненной реальности (AR) и виртуальной реальности (VR) в маркетинговые кампании. Эти инновационные технологии позволяют транспортным компаниям предоставлять потенциальным клиентам реалистичный и интерактивный опыт. Одним из наиболее очевидных преимуществ внедрения виртуальной и дополненной реальности на транспорте является развлечение. Длительные путешествия часто могут стать утомительными и скучными, особенно во время перелетов или поездок на поезде, которые длятся несколько часов. Виртуальная реальность может перенести пассажиров в другой мир, предоставляя им захватывающие впечатления, которые отвлекают их от монотонности путешествия. Например, клиент может виртуально ознакомиться с новым маршрутом или сориентироваться в

транспортном узле, прежде чем сделать заказ. Это повышает вовлеченность клиентов, повышает лояльность к бренду и помогает клиентам принимать обоснованные решения.

С помощью нововведений на транспорте потенциально может повыситься комфорт пассажиров. Авиакомпании и железнодорожные операторы всегда стремятся улучшить впечатления от путешествия, предлагая больше места, лучшие посадочные места и улучшенные удобства. Дополненная реальность может вывести этот комфорт на новый уровень, создавая настраиваемую среду с учетом индивидуальных предпочтений. Также с помощью данных нововведений возможно улучшение коммуникации и подключение к интернету на транспорте. Пассажиры могут использовать средства виртуальной конференц-связи, чтобы общаться со своими коллегами, друзьями или любимыми во время путешествия. Эта технология разрушает физические барьеры, позволяя людям общаться лицом к лицу независимо от их местоположения, устраняя ощущение оторванности во время путешествия [3].



Рисунок 3. Виртуальная реальность  
Источник: «OXFORD UNIVERSITY»

Важным нововведением в маркетинге для транспортного сектора является использование аналитики данных и искусственного интеллекта (ИИ). Одним из ключевых преимуществ искусственного интеллекта в маркетинге транспортного сектора является возможность анализировать большие объемы данных в режиме реального времени, позволяя компаниям получать ценную информацию о поведении клиентов, предпочтениях и тенденциях. Алгоритмы искусственного интеллекта могут обрабатывать огромные объемы данных, собранных из различных источников, включая платформы социальных сетей, онлайн-обзоры и отзывы клиентов, для выявления закономерностей и составления точных прогнозов. Это позволяет транспортным компаниям более эффективно направлять свои маркетинговые усилия, понимая предпочтения клиентов, разрабатывая персонализированные кампании и предоставляя индивидуальные предложения, которые находят отклик в конкретных сегментах клиентов. Например, авиакомпании могут использовать аналитику данных для определения популярных направлений и потребительского спроса, оптимизируя таким образом расписание рейсов и цены на билеты. Чат-боты на базе искусственного интеллекта также получают все большее распространение в транспортной отрасли, предоставляя клиентам мгновенную помощь и поддержку, что еще больше повышает удовлетворенность клиентов.

Более того, чат-боты на базе искусственного интеллекта все чаще используются в транспортном секторе для повышения вовлеченности клиентов и обеспечения бесперебойного обслуживания клиентов. Эти чат-боты могут обрабатывать запросы клиентов, предоставлять обновления в режиме реального времени и помогать

клиентам на протяжении всего их путешествия. Используя возможности обработки естественного языка и машинного обучения, чат-боты могут мгновенно понимать запросы клиентов и отвечать на них, предоставляя персонализированные рекомендации и обеспечивая бесперебойное и эффективное взаимодействие с клиентами. Такая автоматизация обслуживания клиентов не только экономит время и ресурсы транспортных компаний, но и обеспечивает удовлетворенность и лояльность клиентов.

Искусственный интеллект также играет важную роль в оптимизации ценообразования и управления доходами транспортных компаний. Алгоритмы искусственного интеллекта могут анализировать различные факторы, такие как исторические данные, структуру спроса, цены конкурентов и тенденции рынка, чтобы определить наиболее выгодные стратегии ценообразования. Динамически корректируя цены в режиме реального времени, компании могут максимизировать свой доход и оптимизировать загрузку производственных мощностей. Такой разумный подход к ценообразованию гарантирует, что транспортные компании удовлетворяют потребительский спрос, максимизируя прибыльность, что в конечном итоге укрепляет их конкурентные позиции на рынке.

Технологии искусственного интеллекта уже доказали свою важную роль в повышении безопасности перевозок. Продвинутое системы искусственного интеллекта могут анализировать записи с камер наблюдения, выявлять потенциальные опасности и обнаруживать подозрительные действия в режиме реального времени, позволяя транспортным компаниям принимать упреждающие меры для предотвращения несчастных случаев и обеспечения безопасности пассажиров и грузов. Это не только улучшает общее качество обслуживания клиентов, но и прививает чувство доверия и надежности бренду транспортной компании.

С полной уверенностью можно лишь добавить, что появление платформ социальных сетей произвело революцию в маркетинговых стратегиях транспортного сектора. Теперь у компаний есть возможность создавать привлекательный контент, рассказывать истории и создавать пользовательские кампании. Платформы социальных сетей позволяют транспортным компаниям повышать узнаваемость бренда, взаимодействовать со своей аудиторией и культивировать чувство общности. Используя влиятельных лиц и пользовательский контент, транспортные компании могут создавать аутентичные и приятные впечатления, которые находят отклик у потребителей. Кроме того, платформы социальных сетей обеспечивают прямой канал для получения отзывов клиентов, позволяя компаниям оперативно реагировать и эффективно решать любые проблемы.

Транспортный сектор стал свидетелем замечательных инноваций в маркетинговых стратегиях, обусловленных технологическим прогрессом и изменением ожиданий потребителей. Цифровые платформы, мобильные приложения, аналитика данных, искусственный интеллект, социальные сети и инициативы в области устойчивого развития изменили способ взаимодействия транспортных компаний со своими клиентами. Внедряя эти инновации, предприятия могут создавать персонализированный опыт, взаимодействовать со своей аудиторией, повышать операционную эффективность и, в конечном счете, добиваться устойчивого роста в постоянно развивающейся транспортной отрасли.

Следует отметить, что транспортный сектор переживает трансформационный период инноваций благодаря достижениям в области технологий и меняющемуся потребительскому ландшафту. В отрасли нет недостатка в захватывающих разработках - от интеллектуальных транспортных систем и электромобилей до маркетинговых стратегий, основанных на данных, и виртуальной реальности. Инновации в маркетинге для транспортного сектора сыграли значительную роль в формировании и переосмыслении того, как люди воспринимают варианты транспортировки и взаимодействуют с ними. Интеграция цифровых платформ, искусственного интеллекта и различных подходов, ориентирующихся на потребителя, позволила компаниям персонализировать свои маркетинговые сообщения и повысить вовлеченность клиентов.



Одним из наиболее заметных нововведений в маркетинге транспортного сектора является использование аналитики больших данных. Благодаря накоплению огромных объемов данных из различных источников, таких как социальные сети, мобильные приложения, компании могут получить ценную информацию о предпочтениях, поведении и моделях поведения клиентов. Используя сложные инструменты анализа данных и алгоритмы, предприятия могут создавать целевые маркетинговые кампании, оптимизировать стратегии ценообразования и даже прогнозировать и предотвращать потенциальные узкие места или сбои в работе транспортных сетей.

Несмотря на значительный прогресс, достигнутый в области маркетинговых инноваций для транспортного сектора, по-прежнему существуют проблемы, которые предстоит преодолеть. Отрасль должна учитывать опасения, связанные с конфиденциальностью и безопасностью данных, поскольку сбор и анализ огромных объемов личной информации поднимает этические вопросы. Кроме того, быстрые темпы технологического прогресса требуют постоянной адаптации и повышения квалификации маркетологов, чтобы в полной мере использовать потенциал этих инноваций.

Подводя итог, следует отметить, что инновации в маркетинге для транспортного сектора открыли перед бизнесом целый мир возможностей для привлечения, вовлечения и удержания клиентов. От использования аналитики больших данных и использования возможностей виртуальной и дополненной реальности до внедрения интеллектуальных транспортных систем - эти достижения по-новому определяют способ продвижения транспортных услуг на рынке. Постоянное развитие технологий будет продолжать определять будущее маркетинга в транспортном секторе, предлагая предприятиям еще более захватывающие возможности для установления значимых связей со своими клиентами и стимулирования устойчивого роста.

#### **Список используемой литературы:**

1. Аналитика и свежие данные рынка онлайн-продаж авиабилетов // *Travel payouts* URL: <https://www.travelpayouts.com/ru/blog/flight-tickets-analytic/> (дата обращения: 25.08.2023).
2. Ведение соцсетей крупнейшими игроками транспортной отрасли России // *VC* URL: <https://vc.ru/flood/39531-vedenie-socsetey-krupneyshimi-igrokami-transportnoy-otrasli-rossii> (дата обращения: 25.08.2023).
3. Виртуальная реальность может быть полезна для лечения пациентов с тревогой // *Mashable* URL: <https://mashable.com/article/virtual-reality-paranoia?europa=true> (дата обращения: 26.08.2023).
4. А. А. МИХАЛЬЧЕНКО, М. И. ШКУРИН МАРКЕТИНГ НА ТРАНСПОРТЕ. - Гомель: М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. ун-т трансп, 2014. - 263 с.
5. Транспортный маркетинг // *Студопедия* URL: [https://studopedia.ru/9\\_47971\\_strategiya-prodvizheniya-uslug-i-formirovaniya-dolgosrochnih-otnosheniy-s-potrebitelyami.html](https://studopedia.ru/9_47971_strategiya-prodvizheniya-uslug-i-formirovaniya-dolgosrochnih-otnosheniy-s-potrebitelyami.html) (дата обращения: 26.08.2023).
6. РЖД // *Пресс-релизы* URL: <https://company.rzd.ru/ru/9397/page/104069?id=272545> (дата обращения: 26.08.2023).

**К вопросу о правовом регулировании каршеринга в РФ****On the issue of legal regulation of carsharing in the Russian Federation**

**Сорокин Павел Павлович**  
КТУ им. К.Э. Циолковского  
г.Калуга  
[Pasha.sorokin.98@list.ru](mailto:Pasha.sorokin.98@list.ru)

**Sorokin Pavel Pavlovich**  
Kaluga State University  
Named after K.E. Tsiolkovski  
Kaluga  
[Pasha.sorokin.98@list.ru](mailto:Pasha.sorokin.98@list.ru)

**Научный руководитель**  
**Семенова Наталья Константиновна**  
кандидат юридических наук, доцент  
КТУ им. К.Э. Циолковского

**Supervisor**  
**Semenova Natalia Konstantinovna**  
the candidate of legal sciences,  
assistant professor of Kaluga State University  
Named after K.E. Tsiolkovski

**Аннотация.**

С недавних пор в России в отрасли сделок по аренде автомобилей большую популярность приобрела краткосрочная аренда автомобилей с поминутной тарификацией под названием каршеринг. Эта услуга отличается удобством и доступностью, однако должного правового урегулирования она на данный момент не имеет. В статье рассмотрены некоторые проблемные аспекты правового регулирования услуги каршеринга. Отмечается, что при оформлении услуги заключаются договоры аренды, проката, однако исходя из особенностей каршеринга они недостаточно полно отражают сущность каршеринга, что ведет к некоторым проблемам. Отмечается, что на сегодняшний день отсутствует специальный поименованный договор и выдвигается предложение о необходимости включения в ГК РФ отдельных норм, посвященных непосредственно каршерингу. Предлагается рассматривать каршеринг как вид договора в группе договоров аренды.

**Annotation.**

Recently in Russia in the car rental industry, a lot of popularity has been gained by short-term car rental with a minute-by-minute rate called carsharing. This service requires usage and availability, however should be fair for now. The article discusses some of the problematic aspects of the regulation of carsharing services. It is noted that when registering services, lease and rental agreements are concluded, however, from the features of carsharing, they do not fully reflect the essence of carsharing, which is associated with some problems. It is noted that today there is no special named agreement and a proposal is put forward on the need to include in the Civil Code of the Russian Federation certain rules dedicated directly to carsharing. It is proposed to consider carsharing as a type of agreement in a group of lease agreements.

**Ключевые слова:** каршеринг, аренда, договор проката, договор аренды транспортного средства без экипажа.

**Key words:** carsharing, rent, rental agreement, rental agreement for a vehicle without a crew

Термин каршеринг представляет собой сочетание двух слов из английского языка – car «легковой автомобиль» и sharing «делиться, в данном случае совместное использование, передача другому». Каршеринг представляет собой систему краткосрочного предоставления в пользование автомобиля лицу, которое не является его собственником. Впервые услуга каршеринга появилась в Швейцарии в середине двадцатого века и в течение следующих пятидесяти лет развивалась довольно медленными темпами. Однако, в начале двадцать первого века система услуг каршеринга набрала обороты, в том числе и в России.

Законодательно понятие каршеринга в нашей стране не установлено. Наглядно указанные правоотношения выглядят как аренда транспортного средства физическим лицом с поминутной тарификацией на относительно недолгий срок – как правило, до 24 часов, для личных целей и нужд у компании, которая получает денежные средства в свою пользу за предоставление автомобиля в аренду. Таким образом объясняется суть каршеринга на соответствующих сервисах операторами каршеринга (Делимобиль, Ситидрайв, Яндекс. Драйв, VelkaCar). Сам же термин упоминается, но не раскрывается в Постановлении Правительства г. Москвы от 31 августа 2011 г. № 405-ПП «О городской поддержке таксомоторных перевозок и услуги каршеринг в городе Москве», а также в Стратегии развития автомобильной промышленности Российской Федерации до 2035 г.

Правовой основой услуги каршеринга является заключение договора присоединения. Данный договор имеет ряд особенных черт, по которым его можно дифференцировать от других гражданско-правовых договоров, посвященных транспорту – договора аренды транспортного средства без экипажа, договора проката и т.д.

Доктрина права имеет разные точки зрения относительно сущности договора каршеринга. Ряд авторов считают, что каршеринг – это аренда транспортного средства без экипажа [4]. Другие авторы, напротив, придерживаются мнения о том, что указанный договор следует относить к договорам проката [6]. При этом, ряд компаний, предоставляющих услуги каршеринга, полагают, что его следует отнести к категории договоров об оказании услуг.

Ряд компаний, предоставляющих услуги каршеринга, определяют, что положения заключаемого договора урегулированы правилами, закрепленными в документах компании – политике компании, пользовательском и лицензионном соглашении, а также договором аренды транспортного средства [9].

Вторая категория компаний заключают с получателями услуги договоры аренды транспортного средства без экипажа.

Третья категория заключает договор, не указывая его конкретное наименование, но отмечая, что это договор присоединения. Особенностью такого соглашения следует выделить невозможность получателя услуги каким-либо образом изменить условия договора.

Указанные виды договоров установлены в основном нормативном акте, регулирующем договорные правоотношения гражданско-правового характера – Гражданском кодексе Российской Федерации (далее – ГК РФ).

Для верного понимания правовой природы и правовой конструкции договора каршеринга следует исследовать его более детально – определить ключевые элементы указанной договорной конструкции.

Нельзя не отметить, что основу правового регулирования правоотношений каршеринга на национальном уровне составляют статьи 27, 34, 35 Конституции РФ, определяющие базовые права граждан РФ на свободу передвижения, осуществление предпринимательской деятельности и распоряжение собственностью [1].

Продолжая характеризовать договор каршеринга, следует отнести его к категории рамочных договоров, следуя положениям статьи 429.1 ГК РФ. Это обусловлено тем, что объектом по договору является автопарк компании, предоставляющей услуги каршеринга, то есть большое количество транспортных средств. Однако, потребитель вправе использовать лишь один автомобиль, который на данный момент времени не занят другим потребителем, определенной марки и со своим собственным регистрационным знаком. Указанное обстоятельство порождает необходимость заключения факультативных договоров и соглашений, определяющих конкретный объект сделки.

Уточнение условий основного договора путем заключений дополнительных договоров также отражено в Постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора», согласно

которому рамочный договор может устанавливать определенные организационные, маркетинговые и финансовые условия взаимоотношений, условия договора. Заключение такого договора опосредовано рамочным договором и предполагает уточнение таких условий посредством заключения отдельных договоров для установления недостающих условий [2].

Исследуя точку зрения ряда авторов о принадлежности договора каршеринга к виду договоров проката каршеринг следует определить как договор публичный. В данном случае компания по предоставлению услуг каршеринга, которая по своей сути осуществляют предпринимательскую или иную приносящую доход деятельность, обязана заключить договор с потребителем, не оказывая предпочтений одному лицу перед другим.

Важно уточнить, что ряд правовых норм вступают в коллизию с правами и обязанностями сторон по договору каршеринга, если такой договор по конструкции представляет собой договор проката.

Согласно статье 627 ГК РФ арендатор уполномочен отказаться от договора проката путем письменного уведомления арендодателя за 10 дней. Помимо этого, арендодатель имеет обязательство по ознакомлению арендатора с правилами эксплуатации предоставляемого транспортного средства, выдать его и проверить исправность в присутствии последнего [7, С. 46].

Исходя из вышеописанного, становится понятной позиция большинства компаний каршеринга, которые не определяют заключаемые с потребителями договоры как договоры проката.

В ходе развития цифровых технологий в практике заключения договоров появилось новое явление – смарт-контракты, т.е. заключение договора дистанционно в определенной программе. Договор каршеринга также является одним из данных видов договоров, что порождает ряд дополнительных обязательств. За арендатором закреплена обязанность произвести осмотр выбранного им автомобиля, установить наличие повреждений, проверить работоспособность предоставляемого транспортного средства. Результаты проведенного осмотра арендатор отражает в мобильном приложении сервиса каршеринга. Далее вся ответственность за сохранность предоставленного в аренду имущества устанавливается за лицом, пользующимся этим имуществом на данный момент времени – за арендатором. Подобную категорию договоров следует относить к аллеаторным – договорам, в ходе заключения которых стороны не знают и не могут знать о результатах исполнения, наличии и размере получаемой в итоге выгоды или понесенных убытках.

В соответствии со статьей 644 ГК РФ договор аренды транспортного средства без экипажа, в свою очередь, обязывает арендатора совершать определенные действия в отношении предоставленного в аренду транспортного средства – поддерживать надлежащее техническое состояние автомобиля, осуществлять ремонт на период срока действия заключенного договора. На практике становится очевидно, что по договору каршеринга арендатором указанные действия не производятся. Также следует отметить, что законом срок действия договора определяется в годах, неделях, днях или часах. В свою очередь, срок действия договора каршеринга в большинстве случаев исчисляется в минутах. Помимо этого, договор аренды транспортного средства без экипажа обязывает арендатора застраховать полученное по договору аренды транспортное средство, а также устанавливает за ним право сдать транспортное средство в субаренду, не получая на это согласие арендодателя. Указанные обстоятельства свидетельствуют о том, что договор каршеринга по многим аспектам не может являться договором аренды транспортного средства без экипажа.

В ходе сравнения следует сделать вывод о том, что правовая конструкция договора аренды наиболее схожа с договором проката. Но, в таком случае, статья 628 ГК РФ обязывает арендодателя проверить техническую исправность сдаваемого в прокат имущества в присутствии арендатора. [5, С. 342]. Также необходимо отметить, что договор проката должен быть заключается в письменной форме, а договор каршеринга

может заключаться в электронном виде через мобильное приложение. [3] Подобные отличия не позволяют обозначить договор каршеринга как договор проката в полной мере.

По итогам проведенного анализа стоит отметить, что договор каршеринга по своим отличительным чертам правовых конструкций нельзя отнести ни к одному из установленных ГК РФ видов договоров предоставления имущества во временное пользование. Договор каршеринга следует обозначить как смешанный договор, имеющий в своем содержании элементы нескольких видов договоров, определенных ранее. Тем не менее, условия каждого из установленных законодателем видов договоров нельзя обозначить как основополагающие для договора каршеринга. Исходя из этого становится очевидной потребность в правовом урегулировании данного вида договора путем определения договора каршеринга как отдельной правовой конструкции и закрепления ее на уровне федерального законодательства. В настоящий момент государством поддерживается идея развития правоотношений по краткосрочной аренде автомобилей с поминутной тарификацией и нормативное закрепление правовой природы каршеринга, что способствует разрешению огромного пласта возникающих проблемных аспектов.

Обращаясь к конкретным предложениям по данному вопросу, видится возможность определения договора каршеринга как отдельного вида договора в группе договоров аренды. В таком случае общие правила регулирования отношений, связанных с арендой имущества, могут применяться к каршерингу в рамках аналогии [8, с. 215]. При этом, следует принять во внимание возможность определения отдельных правил аренды транспортных средств согласно транспортным уставам или кодексам, что подразумевается в статье 649 ГК РФ.

#### Список используемой литературы:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 // СПС КонсультантПлюс
2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» // Российская газета, № 4, 11.01.2019.
3. Ахмедов, А.Я. Цифровое исполнение договора каршеринга / А.Я. Ахмедов, Ю.Н. Боярская, С.А. Филиппов // Державинские чтения: Сборник статей XVI Международной научно-практической конференции, Казань, 23–26 мая 2021 года. — Москва: Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), 2021. — С. 487–490.
4. Аюшеева И.З. Гражданско-правовое регулирование отношений по совместному использованию транспортных средств на примере каршеринга. Вестник Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). 2019;(2):25-32. <https://doi.org/10.17803/2311-5998.2019.54.2.025-032>
5. Глобализация и институциональная модернизация экономики России. Теория и практика : монография / А. А. Акимов, Е. М. Ануфриева, Г. С. Арстанова [и др.] ; под редакцией В. В. Бондаренко [и др.]. — Москва : Прометей, 2019. — 656 с.
6. Бубновская Т.А., Суворов Ю.Б. К вопросу о каршеринге: правовые аспекты // <https://bigenc.ru/b/k-voprosu-o-karsheringe-pra-7a43a9> (дата обращения: 05.08.2023).
7. Иванчак А.И. Гражданское право Российской Федерации: Особенная часть / А.И. Иванчак -М.: Статут, 2018-160 с.
8. Позмогов А.И., Гергиев И.Э., Мардеян Н.А., Гасиева Н.А., Цораев З.О. Цифровая трансформация российского бизнеса: монография - М.: РУСАЙНС, 2019.- 456 с
9. Товалев Б. Хорошо ли арендаторы знают условия сделки, заключаемой ими с операторами каршеринга?//URL:[https://regforum.ru/posts/3636\\_horoshho\\_li\\_arendatory\\_znayut\\_usloviya\\_sdelki\\_zaklyuchae\\_moy](https://regforum.ru/posts/3636_horoshho_li_arendatory_znayut_usloviya_sdelki_zaklyuchae_moy) (дата обращения: 05.08.2023).

## Конкуренция в сфере социального обслуживания пожилых граждан в оптике институционального режима

### Competition in the field of social services for senior citizens in the optics of the institutional regime

*Кузенова Элина Ризабековна*

*Магистр 2 курса*

*Санкт-Петербургский государственный университет*

*Россия, Санкт-Петербург*

*E-mail: [st069649@student.spbu.ru](mailto:st069649@student.spbu.ru)*

*Kuzenova Elina Rizabekovna*

*2nd year Master's degree*

*St. Petersburg State University*

*Russia, Saint Petersburg*

*E-mail: [st069649@student.spbu.ru](mailto:st069649@student.spbu.ru)*

#### **Аннотация.**

Согласно демографическим оценкам, в 2023 году доля пожилых людей в возрасте старше 65 лет в Российской Федерации превысила 26% [1]. Ориентир на повышение продолжительности жизни знаменует как одна из первостепенных целей деятельности социальной политики.

Социальное обслуживание представляет собой многофункциональный комплекс, обеспечивающий предоставление разноплановых социальных услуг для поддержания качества жизни определенных категорий населения. Подобное обозначение государственного социального сервиса столь широко распространено в научной практике, и по логике, мы должны перейти к рыночным практикам функционирования социального сервиса. И ведь действительно сложно обойти вниманием данный, уже успевший прочно закрепиться в научном поле ракурс, но скорректируем его и сосредоточимся на трансформационных изменениях организационной составляющей социального сервиса, направленного в адрес именно старшего поколения.

#### **Annotation.**

According to demographic estimates, in 2023 the share of elderly people over the age of 65 in the Russian Federation exceeded 26% [1]. The focus on increasing life expectancy is marked as one of the primary goals of social policy. Social services is a multifunctional complex that provides diverse social services to maintain the quality of life of certain categories of the population. Such a designation of the state social service is so widespread in scientific practice, and logically, we should move on to market practices of social service functioning. And yes, it is really difficult to ignore this angle, which is firmly entrenched in the scientific field, but we will correct it and focus on the transformational changes in the organizational component of the social service aimed at the older generation.

**Ключевые слова:** социальное обслуживание, неолиберализм, инфраструктурный режим, конкуренция, социальные услуги.

**Key words:** social services, neoliberalism, infrastructure regime, competition, social services.

Демографические процессы, происходящие в развитых странах мира, в том числе и в Российской Федерации, претерпевают рост удельного веса лиц пожилого и старческого возраста. Реагирование на актуальную проблематику сосредотачивается на сегменте социального ухода, масштаб институциональных изменений которого сопровождается междисциплинарными коррективами. Траектории развития социальной политики ориентируются на экономические императивы, подводящие к феномену неолиберализма как некоего образа метафизического зла, распростершего крылья над всем человечеством и ведущего его от одной катастрофы к другой [2]. Изменчивость внешних обстоятельств возделывает своеобразный шлейф практик, влияющих на сценарии развития социальной политики. Условия социального обслуживания разграничивают множественность социально-пространственных отношений между людьми, но также и функциональные параметры социального сервиса. Постоянно мелькающий в исследованиях неолиберальный облик социального сервиса закрепился как симптом нескончаемых трансформируемых процессов. Логика функционирования модели российского социального сервиса нацелена на каталогизирование и упорядочение схем осуществления

практических целей. Однако неолиберальные веяния отражаются на контексте упорядочивания модели оказания социальных услуг в виде неупорядоченных очертаний конкурентообразующих практик, отличающихся как дисфункциональным характером, так и обеспечивающих поддержание функционирования института социального обслуживания.

В качестве описательной модели для раскрытия специфики воздействия инфраструктурной среды на социальные практики сосредоточимся на конструктивистской концепции. Социальная среда как проекция физической среды сосредоточена в исследовательском ракурсе Пьера Бурдьё, ориентирующегося на соотнесении плоскостей социальных реальностей к физическому миру. И если следовать аргументу, что “физическое пространство - есть социальная структура в объективированном состоянии” [3], то социальный сервис отчетливо представляется пространством локализации форм социальных взаимодействий, привязанных к конкретной физической среде и распределяющих позиции присвоения и распределения ресурсов.

Если брать оптику практических исследований, то примечательны зафиксированные Кавеевым Т.Н. тактики взаимодействий государства и населения через атрибутивные ресурсы [4]. Продемонстрированный в исследовании К.А. Галкина характер выстраиваемых взаимоотношений институциональной среды с пожилыми людьми облачен в тесные формы работы, обусловленные круглосуточным пребыванием в стационарном учреждении с оказанием сопутствующих видов медико-социальных услуг [5]. Диссертация О.А. Парфеновой приоткрыла завесу внутренних практик функционирования социального сервиса как надомного формата обслуживания, так и полустационарного [6]. Государственный социальный сервис в приведенных исследованиях представлен как многокомпонентный аппарат, задающий институциональный контекст распределения символических ресурсов в физическом пространстве.

Сосредоточение на конструктивистской модели осмысления условий возникновений и способов осуществления социальных объектов и субъектов вызывает неподдельный исследовательский интерес к изучению практик производства ситуативных интеракций участниками государственного социального сервиса. В качестве ключевого тезиса авторского материала выступает версия о том, что организационные издержки в работе социального сервиса связаны со спецификой функционирования и организации инфраструктурного режима. Отталкиваясь от концептуализации тотальности института Ирвинга Гоффмана [7], а также от конструктивистской логики Пьера Бурдьё некоторые отделения социального обслуживания будут рассмотрены как комплекс действий и символов, задающих пространственно-временные смысловые конструкции функционирования социального сервиса. Авторское исследование носит характер этнографической зарисовки, раскрывающей практики организационной логики государственного социального сервиса

### **Методология**

Эмпирической базой послужило полевое исследование, проведенное в Санкт-Петербурге в одном из отделений государственного социального сервиса, деятельность которого направлена на пожилых людей. В Санкт-Петербурге данная институция именуется как Комплексный центр социального обслуживания населения (далее- КЦСОН). Исследование обращается к этнографическим аспектам, а именно участие в непосредственной работе конкретного отделения КЦСОНа. В ходе включенного наблюдения проводились описания деятельности и тематические разговоры специалистов, происходящие в рамках профессиональных интеракций. Для фиксации наблюдений использовался полевой дневник, его содержимое включает порядка 30 записей различных неформальных ситуаций, в которых отражались практики и интерпретации социального обслуживания. Полевая работа сопряжена с непосредственным участием автора в работе одного из отделений КЦСОНа как специалиста по социальной работе. По договоренности с сотрудниками и с целью этических соображений должности информантов анонимизированы, как и наименование отделений, где проводилось исследование.

Этнографические заметки велись с марта по июнь 2023 года. Исследование включало короткие тематические разговоры, содержание которых не записывалось на технические средства, но отражалось в полевом дневнике.

### **Контекст**

Структурный характер социального обслуживания населения сосредотачивает свою деятельность на оказании услуг гражданам в разновременных промежутках для улучшения условий его жизнедеятельности и (или) расширения его возможностей самостоятельно обеспечивать свои основные жизненные потребности [8]. Услуги распределяются в соответствии с формами социального обслуживания, которые включают надомную, полустационарную и стационарную [8]. Деятельность отделений полустационарного обслуживания сосредоточена на пожилых людях, не испытывающих проблем с самообслуживанием и ведущих социально-активный образ жизни. В Петербурге данное направление услуг оказывают отделения дневного пребывания, социально-досуговое и социально-реабилитационное отделения, расположенные в каждом районе города.

Институциональные условия функционирования отделений выстраивают координаты для менеджералистского переустройства организационной оптики с последующим переосмыслением и выстраиванием тактик адаптации к новым условиям. Устремленность к показателям эффективности оформляется в показателях выполнения госзаданий. Цинично отмеченное Мамедовым протаскивание “тройского коня” в лице макроэкономического планирования в пространство рынка [9] иллюстрирует логику развития социального обслуживания. Эгоцентричность менеджералистского управления можно рассматривать как форму рефлексии над контекстом патерналистски обустроенной модели социального обслуживания. Бюрократический аппарат подчиняет рыночной логике всех участников процесса социального обслуживания, подвергая организационную культуру отделений к соперническим стратегиям. Исследование преследует цель обозначить специфику институционализированных условий функционирования социального сервиса, воздействующих на воспроизведение конкурентных практик некоторых отделений.

### **Кейс 1. “Чуть ли не на входе приходится выхватывать получателя”**

Практическое опривычивание взаимодействий каталогизирует и упорядочивает опыт для поддержания и осуществления практических целей. Так одним из стартовых элементов экспозиции атрибутивных средств организации физической среды социального обслуживания является само внутреннее убранство отделений. Символическое оформление пространства структурирует логику практических паттернов и регулирует палитру взаимодействий между акторами. В качестве концептуальной рамки уместно рассматривать пространство центра с фокуса физического и социального пространства.

На входе в отделение простой обыватель, впервые оказавшийся здесь, сталкивается с ситуацией неопределенности. Описываемое учреждение занимает практически полностью весь 1 этаж жилого дома и состоит из 3 отделений. При входе конкретизация пространственного расположения в виде надписей или указателей отсутствует, ее заменяет фигура в лице вахтера, ведущего учет пришедших/ ушедших и консультирующего по вопросам местонахождения конкретных отделений. Исходя из практического опыта могу сказать, что такое инфраструктурное раздвоение закрепилось не только в исследуемом районе Санкт-Петербурга, но и в некоторых других. Неупорядоченно оформленные указания на отделения задают конкурентообразующий контекст между отделениями. Пример с символически оформленной неопределенностью для пожилого человека, который может стать потенциальным получателем, представляется в интеракциях сотрудников как ситуация возможного привлечения получателя:

*“Чуть ли не на входе приходится выжидать потенциального получателя, чтобы другое отделение не перехватило” (информант 1)*



Для вахтера наименование отделения служит указателем расположения, для сотрудников отделений каждого новопришедшего пожилого человека важно скорее перехватить для скорейшего оказания консультации и демонстрации своего же отделения. Важно отметить, что данная ситуация “перехвата” действительна в случае отсутствия у пожилого человека четкого понимания конкретики деятельности отделения. В таком случае сценарий оформления в то отделение, куда человека сопроводили и показали достоинства посещения, наиболее ожидаемый, поскольку пожилой человек уже познакомился со специалистами, оценил оснащенность отделения. Инфраструктурная среда переформатирует действия сотрудников как выжидающие и более сосредоточенные на потенциальном становлении пожилых людей именно их клиентами.

### **Кейс 2. Привязка услуг к ценам**

“Либеральная установка на то, что успеха добиваются наиболее старательные” [10] особо отличает режим работы полустационарных отделений социального сервиса. Уклон данных отделений в социально-досуговую направленность ставит задачи интенсивного воспроизводства и предложения услуг, инициирование которых поручается специалистам. Количественный уклон является главенствующим подтверждением превосходства в социальной сфере. Рыночный механизм представляет относительность свободы, но ограничивает регламентированными направлениями деятельности.

Рыночная свобода вытесняет неэффективные инструменты, в фокусе социального сервиса этими инструментами как раз-таки приходится услуги. Следование бизнес-стратегиям оказывается воплощенным в конкурентной гонке за получателями. Здесь КЦСОН поддерживает инициативность специалистов, однако создает количественные барьеры. Так стратегии организации и предложения социальных услуг создают ограничения в безвозмездной политике обслуживания старшего поколения. Этому сопутствует трансформированию социального обслуживания, в качестве приоритетных задач которого выступают отказ от государственной монополии в производстве и финансировании услуг [11] И поэтому с целью количественного выигрыша специалисты отделения предлагают направления занятий с расчетом на платежеспособность получателей и выгоду тарифов услуг.

Так, для понимания картины, в полустационарной форме обслуживания услуга именуемая как “Формирование позитивных интересов (в том числе в сфере досуга)” в тарифном плане социального обслуживания населения Санкт-Петербурга оценивается в 1412 рублей 97 копеек, а услуга “Проведение занятий в соответствии с разработанным индивидуальным социально-педагогическим планом” составляет 40 рублей 28 копеек [12]. Соответственно, выбор отделением наиболее выгодного по тарифному плану направления услуг очевиден. Выдвижение жестких рамок по тарифам и условиям возмещения КЦСОНу как поставщику социальных услуг активизирует отделения еще на более конкурентоспособный режим работы. Отделения сосредотачиваются на ценовом выигрыше от услуг, оставляя за собой право комбинировать виды услуг, определять их количество, учитывать материальное положение получателей и предлагать им наиболее выгодные услуги.

*“Нужно создавать новое, причем услуги, которые эквиваленты стоимости. Отделение выживает на дорогих услугах” (информант 2)*

*“Допустим, прошло мероприятие к празднику какому-то, и в отчете фиксируются 2 услуги за каждого человека, кто был на мероприятии- услуга как формирование позитивных интересов и проведение занятий в соответствии с разработанным индивидуальным социально-педагогическим планом. Это выгодно для отделения, поэтому в процессе миксуем разные виды” (информант 1)*

Отделения определяют самостоятельно направления деятельности, подстраиваясь к утвержденному перечню социальных услуг, утвержденному в Законе Санкт-Петербурга О социальном обслуживании [13] . Исходя из практического опыта, можно сказать, что ассортимент услуг полустационарных отделений подчинен

логике механизмов потребления, которые уже апробированы временем и практикой и пользуются спросом длительный промежуток времени. Поэтому нет ничего удивительного в том, что услуги большинства отделений социального сервиса схожи. В то же время непозволительной чертой считается отсутствие нововведенных направлений деятельности, которые хоть и схожи со старыми направлениями, но все же демонстрируют черты новшества.

*“Это важно развивать что-то новое, перспективное направление всегда бонус отделению”*  
(информант 1)

Нововведения в оказываемых услугах во многом зависят от возможностей и потенциала специалистов, разрабатывающих собственные программы занятий. Но также во многом определяются зависимостью от тарифных размеров.

### **Кейс 3. Общее и частное**

Социальный сервис как тотальный институт структурирует организационную составляющую и при планировке процесса деятельности распределяет пространственную локализацию деятельности отделений, вводя в эксплуатацию кабинеты, актовые залы, спортивные залы, хозяйственные помещения. Однако изначально заданный административными отделениями план размещения и применения тех или иных помещений очень отдаленно учитывает их оснащенность, размер занимаемой площади, количество одновременно занимающихся. Отделения самостоятельно определяют назначения выделяемых для них кабинетов с учетом инструментариев, применяемых для занятий- технические средства, аудиовизуальные приборы, спортивные тренажеры и так далее. К яркому примеру организационных издержек относится процесс оформления и приобретения расходного материала, занимающего первостепенное положение в направлениях деятельности полустационарных отделений. Алгоритм оформления запросов для приобретения расходных материалов или инвентаря для занятий включает в себя: составление подробно расписанного перечня нужных для проведения занятий товаров. Заявка на расходные материалы отправляется в административный аппарат, где рассматривается, корректируется или уклончиво комментируется как “пока не выполнимый по причине отсутствия возможности приобретения” (запись из дневника). Закупка расходных материалов или специального оборудования в виде спортивного инвентаря характеризуется специалистами как процесс, не имеющий временных сроков выполнения, что служит дополнительным основанием ограниченности материальных ресурсов отделений.

Адаптационные меры к распределению времени и обустройства пространства сосредотачивают усилия сотрудников на интеракциях зонирования и распределения имеющихся ресурсов. Еще больше организационной неупорядоченности придают рассогласованность в ожидаемых действиях. Бросаются в глаза деление физического пространства и практики использования спортивного инвентаря. Так одна из заметок служит описанием распределения ресурсов:

*“Опять они (псу другого отделения) пользовались нашими мячами, палками. Они же изнашиваются, а кто это учитывает? Да никто”* (информант 3)

Используемый одним отделением инвентарь другого можно аргументировать общностью пространства, где проводятся занятия. Но обособление отделений опосредовано имущественным аргументом, указывающего на покупку специалистом инвентаря для своего отделения:

*“Вот, брали же, не так коврики лежат, я же это за свои деньги покупала, а они пользуются”*  
(информант 3)

Наблюдаемые проявления неформальных экономических практик вовлекают специалистов в компенсаторные тактики дефицитных материалов. Условия ограниченности материальной диктуют дополнительные практики закупок принадлежностей для занятий, перекладываемые на плечи и кошельки

специалистов. Для конкретизации разграничения имущества специалист на стеллаж, где размещен спортивный инвентарь, приклеила указательную надпись. Подобного рода проявления символического присвоения и отвоевывания имущества приводят нас к следующему кейсу.

#### **Кейс 4. Они- чужие**

Социальный сервис как площадка реализации социальных взаимодействий выстраивает многие примечательные символические качества, определяя акторов не только как агентов и потребителей сервиса, но и как носителей определенных ролей и статусов [14] Различение установок также становится атрибутивной чертой физического пространства, транслирующего концентрацию и сосредоточение сил за распределение ресурсов.

2 отделения, сталкивающиеся в практиках противоборства, выстраивают нарративы собственного знания о другом отделении. Посредством наложения имеющейся у 1 отделения информационной составляющей на другое и наоборот совершается контекстуально верифицируемая интерпретация, определяющая процессы транслирования и воспроизведения конструктов касаясь “своего” и “не своего” отделения. Наличие общих мест для проведения занятий спонтанно и вынужденно сталкивает получателей отделений, выстраивая событийные сюжеты поиска нужного места для занятия и соотношения окружения как представителей своего отделения с последующими шаблонными конструктами о другом отделении, чаще всего выражаемые с негативным подтекстом в адрес “не своих”. Демаркационные линии организационных взаимодействий определяются “совокупностью действий отдельных акторов в определенного рода микроситуациях” [15]

Инфраструктурный режим благоприятствует конструированию дискурсивных практик, распространяющихся как на специалистов, так и на получателей отделений. Показателен пример неравномерного соотношения количества и качества на проводимых занятиях в условиях несоразмерной по масштабам инфраструктурной оснащенности.

*“У них на спортивном занятии в маленьком тесном помещении 30 человек, это как рой пчелиный, так нельзя” (информант 4)*

В одном из документов изучаемого отделения, именуемого как Правила внутреннего распорядка, не указано количество лиц, максимально допустимого в помещениях, что потенциально позволяет привлекать на занятие как можно большее количество человек. Это условие соответствует количественной логике функциональности отделений, но не учитывает качество проведения и результативность занятий для получателей услуг. Это служит дополнительным аргументом сосредоточенности деятельности социального сервиса на количественных показателях.

*“От них (другого отделения) же раздается в адрес своих псу, что у нас все платное. Это при условии, что они знают нашу программу, и она мало чем отличается от их.”*

Условия дифференциации получателей ориентируются на специфику направленности отделения. Образ “другого” создается под влиянием инфраструктурной среды, воспроизводящей и подчеркивающей сравнительные условия разницы, перетекающие в языковые средства распознавания и оценки физической среды.

Подобные дискриминационные установки выступают своеобразной проекцией на шероховатости инфраструктурного режима, и в то же время позволяют осуществлять самоидентификацию получателем услуг. По документационным нормативам программа получателя услуг действует 3 года, договор с отделением действует 1 год. По истечении года получатель может продлить договор и продолжать посещать то отделение, где был или же выбрать иное. Демонстрация преимуществ своим отделением оказывается влиянием факторов внешнего агента, которая может способствовать приспособлению в рамках определенных порядков и норм [16], так и предсказывать поведение акторов на рынке.

*“Через год придут к нам те же, которых мы знаем, нам же проще работать. Это гарантия стабильности численной, прибавка в виде проверенных, так сказать, лиц” (информант 2)*

### **Кейс 5. Объединение ради цифр**

Конкуренция комбинирует проявление механизмов различия, но в то же время выстраивает механизмы взаимодействия конкурентов как определяющий принцип результативности работы. За кристаллизованной по документам упорядоченностью скрывается мобилизация ресурсов отделений, степень отлаженности которых определяет оснащенность самовоспроизводящихся практик.

Свидетельством ситуационных вариативностей интеракций становятся практики взаимовыгодного сотрудничества. Так, например, время года существенно отражается на функционировании большинства государственных учреждений, в том числе отражаясь на специфике работы сектора социального обслуживания.

*“Летом особенно из получателей никого нет, а автобус оформлен на экскурсию и чего? Не отменять же, услуги потеряем, автобус бесплатный. Договариваемся с соседним отделением и выкручиваемся - и автобус заполнен, и пустые места закрыты” (информант 5)*

Полустационарные отделения испытывают дефицит получателей социальных услуг, вызванный календарными причинами и сопутствующими с ними факторами - отъезды на дачу, на море, за город - т.е. покидание города и временное оставление площадки КЦСОНа на определенный временной промежуток, чаще всего на период несколько летних месяцев и начальные даты осени. Для решения проблемы количественной нехватки специалисты отделений согласуют совместное мероприятие для 2 отделений и заполняют пустующие места как на невыездных мероприятиях, например в зале на мероприятии либо на экскурсиях. Подобные маневры позволяют сбавить конкурирующий фон между отделениями для достижения более высоких количественных показателей в отчетных документациях. Ценностные содержания коммуникаций между сотрудниками социального сервиса проецируют переменчивую поддержку, обусловленную соображениями личной выгоды.

### **Вместо заключения**

Социальное обслуживание выстраивает среду контекстуального закрепления событийных процессов, воздействующих и воссоздающих элементы конкурентоспособной системы. Как показало исследование, сервисные взаимодействия оформляют поле борьбы за ресурсы. Локальные конкурентные практики определяют сценарии потребительских и сервисных тактик, определяющих усложнение структурно-содержательных характеристик сегмента социального обслуживания. Плацдарм благих идеалов об обеспечении комфортной активной старости зиждется на монетарных воплощениях, хорошо прослеживаемых на уровне работы некоторых отделений. Сосредоточенный на экономических императивах ракурс социальной политики наделяет участников социального сервиса ролью рыночных игроков, в условиях ограниченности ресурсов применяющих конкурентно-приспособительные ходы для распределения своих ресурсов и обеспечения запросов.

### **Список используемой литературы:**

1. Численность населения Российской Федерации: Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/13877>.
2. Капельюшников Р.И. Приключения неолитерализма. Философско-литературный журнал «Логос». 2022. №4, С. 1-50.
3. Бурдые П. Экономическая антропология: курс лекций в Коллеж де Франс (1992-1993). М.: Дело, 2019.
4. Кавеев, Т. Н. Социальное и физическое пространство оказания государственных услуг. Ученые записки Казанского университета. Серия Гуманитарные науки. 2014. № 6. С. 232-237.
5. Галкин К. А. Сборки старения в различных средах: применение материальной оптики. Социологическое обозрение. 2021. № 3. С. 244-260.
6. Парфенова О. А. Забота о пожилых гражданах в государственных социальных сервисах: дис. канд. соц. наук : 22.00.04 / Парфенова Оксана Анатольевна; С.-Петербург, 2017. 167 с.

7. Goffman E. (1968). *Asylums: Essays on the Social Situation of Mental Patients and Other Inmates*. New Brunswick: Aldine.
8. Федеральный закон «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации». № 442-ФЗ от 28.12.2013.
9. Мамедов О.Ю. «Троянский конь» директивности. *Terra Economicus*. 2016. № 2. С. 6-25.
10. Культурная индустрия: просвещение как способ обмана масс/ Хоркхаймер Макс, Адорно Теодор.- М.: Ад Маргинем Пресс, 2016.- 104 с. с.35
11. Климова С.Г. Смыслы и практики разгосударствления социальных услуг // Социологические исследования. 2017. № 2. С. 48—56.
12. Распоряжение Комитета по социальной политике Санкт-Петербурга от 15.12.2022 № 3033-р "Об утверждении тарифов на социальные услуги, предоставляемые поставщиками социальных услуг в Санкт-Петербурге, на 2023 год": [электронный ресурс]. - Режим доступа: [https://www.gov.spb.ru/static/writable/ckeditor/uploads/2022/12/16/12/R\\_KSP\\_3033-p\\_15.12.2022\\_tarifi\\_23.pdf](https://www.gov.spb.ru/static/writable/ckeditor/uploads/2022/12/16/12/R_KSP_3033-p_15.12.2022_tarifi_23.pdf).
13. Закон Санкт-Петербурга О социальном обслуживании населения в Санкт-Петербурге от 26.12.2014 № 717-135 : [электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://csridi.ru/sites/default/files/images/3.zakon\\_sankt-peterburga\\_ot\\_26\\_12\\_2014\\_n\\_717-135\\_red\\_ot\\_25\\_10\\_22.pdf](http://csridi.ru/sites/default/files/images/3.zakon_sankt-peterburga_ot_26_12_2014_n_717-135_red_ot_25_10_22.pdf) .
14. Фокина О. А. Современное сервисное пространство и его конструирование: теоретический аспект. *Logos et Praxis*. 2016. № 4. С. 81-88.
15. Collins R. On the Microfoundation of Macrosociology // *The American Journal of Sociology*. 1981. Vol. 86. No. 5
16. Тарануха Ю. В. Микроконкуренция: содержание и механизм действия. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика*. 2017. № 2. С. 188-213.

**Медико-демографические проблемы репродуктивного поведения молодёжи****Medical and demographic problems of reproductive behavior of young people****Голик Т.А.**

Студент 4 курса,  
Институт естествознания,  
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского  
РФ, г. Калуга  
e-mail: golikta@studklg.ru

**Golikova T.A.**

4th year student,  
Institute of Natural Sciences,  
Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky  
of the Russian Federation, Kaluga  
e-mail: golikta@studklg.ru

**Евсеева А. А.**

доцент кафедры ботаники, микробиологии и экологии  
Калужский государственный университет им. К.Э. Циолковского  
Россия, Калуга  
e-mail: [annahabarova@yandex.ru](mailto:annahabarova@yandex.ru)

**Evseeva A. A.**

Associate Professor of Botany, Microbiology and Ecology Department  
Kaluga State University named after K.E. Tsiolkovsky  
Russia, Kaluga  
e-mail: [annahabarova@yandex.ru](mailto:annahabarova@yandex.ru)

**Аннотация.**

Актуальность темы заключается в том, что на данном этапе развития общества наблюдается кризис воспроизводства репродуктивного населения нашей страны и результатом этого является депопуляция, то есть стабильное уменьшение численности населения. Изучение вопроса репродуктивного поведения населения необходимо, в первую очередь, для представления и прогнозирования тенденций показателя рождаемости в Российской Федерации.

Предметом исследования являются проблемы репродуктивного поведения молодежи и причины их обуславливающие. Среди таких проблем выделяются: состояние репродуктивного здоровья молодежи и все те явления, которые обуславливают основные особенности репродуктивного населения страны, политические факторы, социально-экономические отношения, личные убеждения и другое.

**Annotation.**

The relevance of the topic lies in the fact that at this stage of the development of society there is a crisis of reproduction of the reproductive population of our country and the result is depopulation, that is, a stable decrease in the population. The study of the issue of reproductive behavior of the population is necessary, first of all, to represent and predict trends in the birth rate in the Russian Federation.

The subject of the study is the problems of reproductive behavior of young people and their causes. Among such problems stand out: the state of reproductive health of young people and all those phenomena that determine the main features of the reproductive population of the country, political factors, socio-economic relations, personal beliefs, and more.

**Ключевые слова:** репродуктивное поведение, медицина, демография, молодёжь, анкетирование.

**Key words:** reproductive behavior, medicine, demography, youth, questionnaire survey.

Актуальность темы заключается в том, что на данном этапе развития общества наблюдается кризис воспроизводства репродуктивного населения нашей страны и результатом этого является депопуляция, то есть стабильное уменьшение численности населения [1]. Изучение вопроса репродуктивного поведения населения необходимо, в первую очередь, для представления и прогнозирования тенденций показателя рождаемости в Российской Федерации.

Предметом исследования являются проблемы репродуктивного поведения молодежи и причины их обуславливающие. Среди таких проблем выделяются: состояние репродуктивного здоровья молодежи и все те явления, которые обуславливают основные особенности репродуктивного населения страны, политические факторы, социально-экономические отношения, личные убеждения и другое.

В последнее десятилетие XX века кризисная демографическая ситуация в нашей стране стала характеризоваться низкими показателями репродуктивного здоровья молодежи, которая вступает в фертильный возраст, вследствие этого возникает некий замкнутый круг: больные дети — больная молодежь — больные родители — больные дети. Вопросы сохранения репродуктивного здоровья детей и подростков приобрели особую актуальность, что обусловлено обострившейся проблемой качественного и количественного воспроизводства населения. На основании этого можно выделить ряд социальных проблем, оказывающих существенное влияние на репродуктивное поведение молодого поколения [2].

#### 1. Начало ранней половой жизни.

Начало полового поведения приходится на детский возраст, но основным этапом данного процесса является подростковый период. Несомненно, в обществе происходит ряд основных социально-культурных изменений, которые в конечном счете приводят к изменению сексуальных отношений между мужчиной и женщиной. Первостепенной причиной раннего начала половой жизни преимущественно является изменение модели поведения детей и подростков [3, 4].

Согласно данным НИИ социальной гигиены, экономики и управления здравоохранением им. Н. А. Семашко, около 50% девушек-подростков начинают половую жизнь в возрасте 15-16 лет. Беременность и аборты несовершеннолетних в последние годы носит достаточно скачкообразный характер. В 2018 году количество абортов среди девушек 15-17 лет достигло 4968 единиц. В 2019 году данные показатели почти не изменились, составив 5141 абортивных мероприятий, тем временем как в 2020 году данный показатель пошел на спад, составив 3862 аборта.

Вступление в раннюю половую жизнь не проходит для девушек бесследно. Нельзя исключить передачу заболеваний, передаваемых половым путем и возникновение различных патологий репродуктивной системы, которые в будущем могут отразиться на здоровье девушки. По статистике, у девушек возрастом 15-17 лет, ведущих активную половую жизнь гинекологические проблемы, встречаются намного чаще, чем у них сверстниц не ведущих половую жизнь [5, 6].

Существуют ряд основных профилактических мер, связанных с предотвращением ранней беременности у подростков. Среди основных можно выделить такие как информированность подростков о возможной ранней беременности, доступность основных контрацептивных средств, которые способны сократить число ранних беременностей, половое воспитание, направленное на обсуждение моментов воздержания и нежелательных половых контактов [7].

#### 2. Беременность позднего репродуктивного возраста.

Под категорию позднего репродуктивного возраста попадают те беременные женщины, возраст которых достиг 35 и более лет. Они входят в группу риска различных акушерско-гинекологических патологий, среди которых имеются первородящие женщины с ряд гинекологических заболеваний, в том числе невынашивание беременности, первичные и вторичные роды и так далее [8].

За последние несколько лет наблюдается активный рост актов деторождений женщинами, возраст которых превышает 40 лет. Только в 2021 году было зарегистрировано 7173 женщины возрастом от 40 до 44 лет, которые впервые познали радость материнства. Если говорить о женщинах той же возрастной группы, родивших второго ребенка, то их в два раза больше, нежели первородящих (15680 женщин) [9].

Основная причина беременности и родов женщин после 35 лет является поздний возраст вступления в первый брак, поздний возраст вступления в повторный брак, а также одинокие женщины, решившие родить ребенка «для себя». Нежелательная беременность у женщин старше 40 лет — высокий риск и для матери, и для ребенка, так как несет в себе ряд последствий. В этом возрасте резко возрастает риск смертности женщины: в возрасте 40–49 лет он в 4 раза выше, чем в возрасте 20–29 лет [10]. Если говорить о детской смертности, то она возрастает практически вдвое при увеличении возраста будущей матери в 2 раза. Беременность позднего репродуктивного возраста повышает риск развития гестационного диабета, врожденных аномалий развития плода, послеродовых кровотечений, гестозов, рождению детей с низкой массой тела и так далее [11].

Женщины старше 40 лет желающие родить ребенка должны достаточно серьезно подойти к моменту планирования беременности, так как в их возрасте внезапная беременность может привести к возникновению новых или обострению существующих заболеваний, а также привести к аборту, материнской и детской смертности [12, 13].

### 3. Инфекции репродуктивных органов

Инфекции половых органов — это преимущественно те инфекции, которые передаются половым путем и затрагивают как женскую репродуктивную систему, так и мужскую. Некоторые виды инфекций передаются половым путем при половом контакте с инфицированным партнером, среди которых можно выделить гонорею, хламидиоз, сифилис, мягкий шанкр, трихомоноз, генитальный герпес, генитальный папилломатоз, ВИЧ. Основная группа населения, склонная к ИППП — это люди с низкой социальной ответственностью.

Инфекции, передаваемые половым путем, имеют достаточно тяжелые последствия для репродуктивного здоровья молодого поколения, которые при самом неблагоприятном исходе могут привести к летальному исходу. У женщин это может проявляться в виде воспалительных процессов органов малого таза, внематочных беременностей, мертворождении, а также тяжелые врожденные патологии у детей. Что у мужчин, что и у женщин последствия ИППП также вызывают и бесплодие.

Если более детально остановиться на рассмотрении течения беременности женщины с ИППП, то здесь важно отметить тяжелое течение этой самой беременности. Инфекция попадает внутрь плаценты или амниотической оболочки, вследствие чего повышается риск самопроизвольного выкидыша или мертворождения. Врожденное инфицирование ВИЧ, сифилисом, гонореей и другими заболеваниями может привести к страшным последствиям для ребенка, например, к полной слепоте или к инвалидности.

Проблемы, связанные с интенсивным процессом инфицирования, можно и нужно решать. Среди основных «барьеров», препятствующих предотвращению ИППП являются бедность и миграция, а также низкий процент обращаемости населения в медицинские учреждения.

Среди основных мер пресечения распространения инфекции можно выделить такие меры как государственное регулирование потоков мигрантов с целью предотвращения распространения заболеваний, осведомление населения о симптоматике ИППП и их последствиях, борьба с такими социально-экономическими явлениями как бедность, наркомания, алкоголизм и др. [14].

Анкетирование на тему: «Репродуктивное поведение населения» проводилось среди молодежи 2000–2002 гг. рождения. Анкета была разработана на основе вопросника Росстата «Репродуктивное поведение россиян». Анкета Росстат была адаптирована для молодежи данной возрастной категории [15].

На основе данного вопросника была разработана анкета, включающая в себя 28 вопросов и основной задачей проводимого мероприятия, являлось изучение репродуктивных установок и ресурсов сохранения репродуктивного здоровья молодежи. В результате опрос прошло 44 человека.



Из 44 опрошенных, 36 являлись девушками (82% опрошенных), а остальные 8 учащихся — юношами (18% опрошенных). Для статистической обработки данных использовался программный продукт Excel.

В результате проведенного опроса нами было выявлено, что 89% опрошенных никогда не состояли и в данный момент времени не состоят в браке, 6% респондентов состоят в зарегистрированном браке и 5% ответили, что состоят в гражданском браке. В учет был взят момент, касаемый желаний вступать в брак. Более 60% опрошенных считают, что в брак вступать желательно, тем временем как более четверти опрошенных пришли к выводу, что брак нужно регистрировать обязательно, 5% уверяют, что брак нужно регистрировать перед тем, как начали жить вместе или сразу же как начали жить вместе, а оставшиеся 7% сказали, что брак регистрируется только в момент беременности или рождения ребенка. Из 44 человек только один ответил, что на данный момент имеет ребенка.

Количество детей, которое бы хотели иметь опрошенные при наличии всех необходимых для этого условий, разнится. Четверть респондентов собираются заводить одного ребенка, 45% хотели бы иметь двоих детей, а 14% вообще хотят стать многодетной семьей (иметь трех детей и более). Просматривается также и абсолютное нежелание иметь детей (5% опрошенных).

Количество детей, которое бы хотели иметь опрошенные в целом, также сильно варьируется. Пятая часть респондентов утверждает, что собираются заводить только одного ребенка, 43% хотели бы иметь двоих детей, а 7% вообще хотят стать многодетной семьей (иметь трех детей и более). Просматривается также и абсолютное нежелание иметь детей (5% опрошенных).

Существует ряд причин, которые в будущем могут помешать опрошенным завести желаемое число детей (рис.1). Сложные взаимоотношения в семье являются причиной для 16% опрошенных. 62% сказали, что это никак не мешает в будущем завести детей.

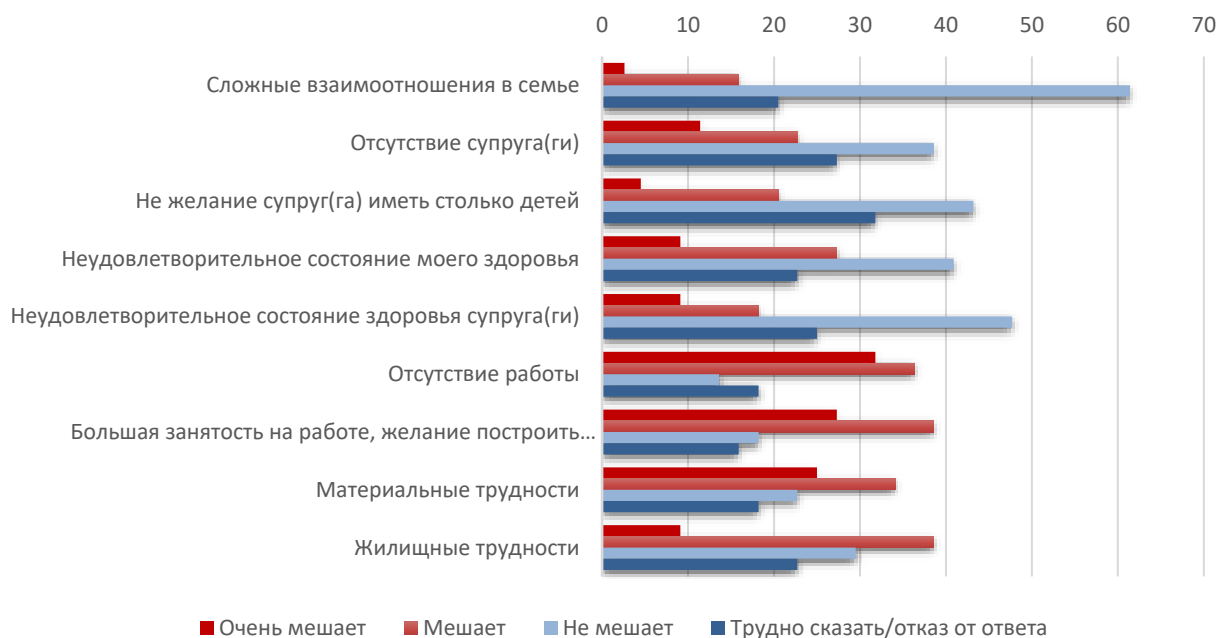


Рисунок 1. Причины, мешающие завести в будущем желаемое число детей

Отсутствие супруга(ги) мешает 34% опрошенных. 39% респондентов отсутствие партнера не мешает завести желаемое число детей в будущем. Четверть утверждает, что не желание супруг(га) иметь столько детей очень мешает завести желаемое число детей в будущем, 44% не мешает данное обстоятельство. Около 10% опрошенных боятся ущемлять интересы имеющихся детей, в то время как 62% не побоялись бы ущемить

интересы имеющих детей. Для 78% респондентов мнение родственников о рождении еще одного (нескольких) ребенка (детей) не является значимым, 2% утверждают, что мнение родственников очень для них значимо.

Неудовлетворительное состояние здоровья является причиной для 37% опрошенных 41% не мешает неудовлетворительное состояние своего здоровья. Стремление интереснее проводить досуг является причиной для 37% респондентов, 57% опрошенным не мешает данное обстоятельство; 68% респондентов ответили, что отсутствие работы помешало бы опрошенным завести детей, 14% не мешает отсутствие работы; 18% отказались от ответа. Большая занятость на работе, желание построить карьеру — причина для 65% опрошенных, в то время как 18% считает, что занятость на работе не мешает завести ребенка. Неудобный режим работы мешает 65% опрошенных в будущем завести ребенка, в то время как 18% не мешает неудобный график работы. Не с кем оставлять ребенка при выходе супруга(ги) на работу является причиной для 40% респондентов, 41% данное обстоятельство не помешало бы в будущем. Около 60% опрошенных утверждают, что трудности в материальном плане мешают опрошенным в желании завести детей; 23% трудности в материальном плане не мешают в будущем; 17% отказались от ответа. Неуверенность в завтрашнем дне является причиной для 41% респонденту; 32% считает, что уверенность в завтрашнем дне никак не мешает им в будущем; Жилищные трудности — причина для 48% респондентов, тем временем как 30% сказали, что жилищные трудности не мешают рождению детей.

Желание опрошенных заводить детей в ближайшем будущем для 61% откладывает на неопределенный срок, тем временем как 5% не планируют заводить детей. Примерное количество лет, на которое опрошенные откладывают рождение детей, практически совпадает. 37% респондентов сказали, что откладывают момент рождения ребенка на ближайшие 3–5 лет, а 38% откладывают данный момент на 6 и более лет;

Необходимость закончить образование — причина для 82% респондентов, полагающих, что получение полного образования влияет на желание отложить рождение ребенка; 7% сказали, что получение полного образования не влияет на желание отложить рождение ребенка. Необходимость найти более высокооплачиваемую работу является причиной для 82% опрошенных утверждают, что необходимость найти более высокооплачиваемую работу влияет на желание отложить рождение ребенка; 9% полагают, что необходимость найти более высокооплачиваемую работу не влияет на желание отложить рождение ребенка; 9% отказались от ответа. Трудности в совмещении работы и ухода за ребенком — причина для 45% опрошенных, влияющая на желание отложить рождение ребенка. 30% сказали, что трудность в совмещении работы и ухода за ребенком не влияет на желание отложить рождение ребенка. Пока не позволяющие материальные возможности являются причиной для 68% респондентов; 25% полагают, что нынешние материальные трудности не влияют на желание отложить рождение ребенка. Жилищные трудности, отсутствие собственного жилья — причина для 54% опрошенных, утверждающих, что жилищные трудности влияют на желание отложить рождение ребенка; 27% считают, что жилищные трудности не влияют на желание отложить рождение ребенка. Отсутствие благоприятных условий, облегчающих уход за ребенком (мало хороших магазинов, плохо развито медицинское и бытовое обслуживание, нерегулярно работает транспорт и т.д.) для 23% респондентов является причиной, влияющей на желание отложить рождение ребенка; 54% утверждают, что отсутствие благоприятных условий не влияет на желание отложить рождение ребенка.

Трудно устроить ребенка в дошкольную образовательную организацию является причиной для 11% респондентов; 61% считают, что трудности по устройству ребенка в дошкольные учреждения влияют на желание отложить рождение ребенка.

Почти половина опрошенных сказали, что состояние личных доходов снизится. 27% утверждают, что состояние личных доходов никак не изменится; (рис. 2).

Мнения о том какое влияние окажет рождение ребенка на уровень профессионального роста практически совпадают. Около 35% респондентов утверждают, что уровень профессионального роста снизится, тем временем как 32% полагают, что уровень профессионального роста никак не изменится.

Для 41% опрошенных состояние здоровья ухудшится, четверть считает, что состояние здоровья никак не изменится. Отмечено, что 21% респондентов полагают, что отношения с супругом(ой) станут только лучше, 27% респондентов считают, что отношения с супругом(ой) никак не изменятся. Для 61% опрошенных полноценный отдых станет хуже, тем временем как 14% сказали, что полноценный отдых никак не изменится. Около 30% респондентов сказали, что отношение родственников к опрошенному станет только лучше, а 39% придерживаются мнения, что отношение родственников к опрошенному никак не изменится.

Нами также были изучены обстоятельства, влияющие на рождение второго и следующего ребенка: 25% опрошенных полагают, что повышение уровня жизнь семьи повлияет на желание завести второго ребенка, 34% считают, что данное обстоятельство никак не повлияет на желание завести второго ребенка; 41% затрудняются ответить (рис.3).

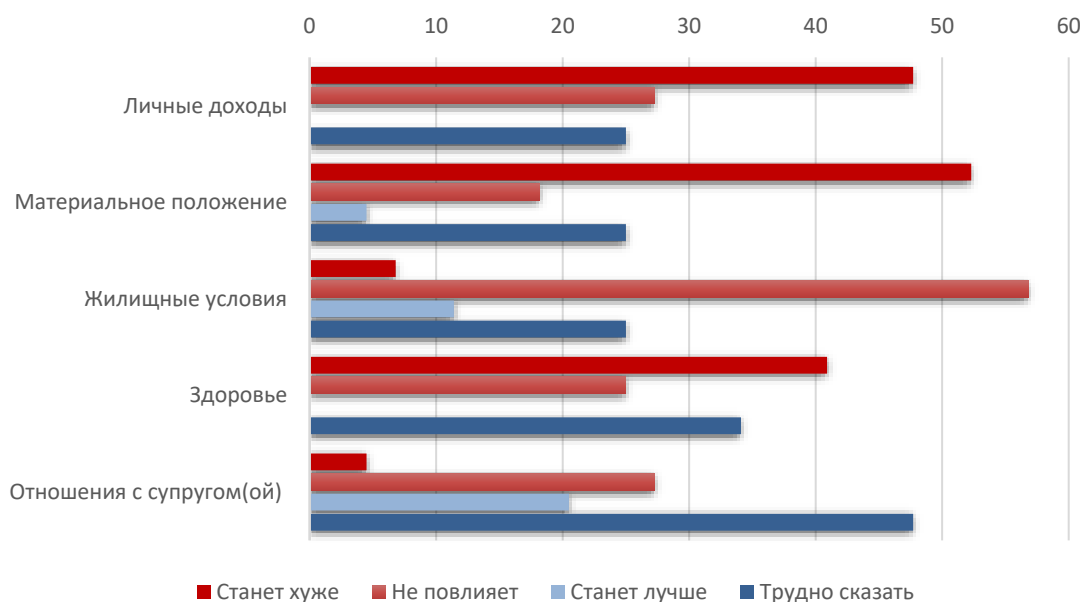


Рисунок 2. Влияние рождения ребенка на сферы жизни

Для 23% опрошенных желание укрепить семью может достаточно сильно повлиять на желание завести второго ребенка. 40% опрошенных сказала, что данное обстоятельство никак не повлияет на данную ситуацию. Желание решить жилищные проблемы, используя государственную поддержку (например, «материнский (семейный) капитал») для 7% респондентов сыграет огромную роль в желании завести второго ребенка. Желание супруга(и) иметь второго ребенка для 20% опрошенных влияет на рождение в ближайшем будущем второго ребенка, 41% утверждает, что желание супруга(и) иметь второго ребенка никак не повлияет на рождение в ближайшем будущем второго ребенка.

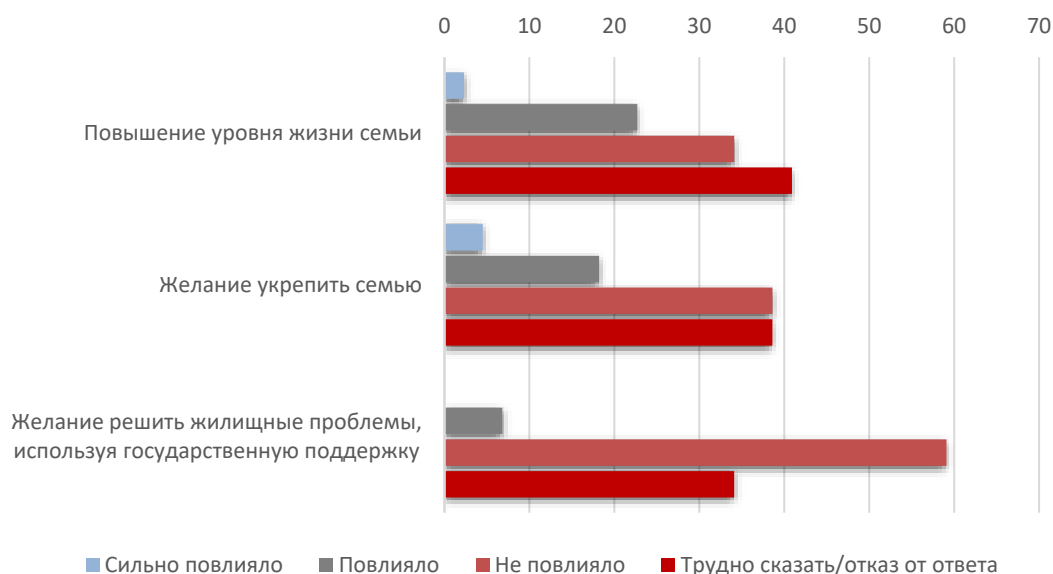


Рисунок 3. Обстоятельства, влияющие на рождение ребенка

Для 9% респондентов желание первого ребенка иметь брата/сестру повлияло бы на рождение второго ребенка, в то время как 32% полагают, что данное обстоятельство никак бы не отразилось на желании пары заводить второго ребенка. Только 2% опрошенных завели бы второго ребенка лишь по тем соображениям, что у их знакомых двое детей. Для половины респондентов наличие двоих детей у знакомых никак не влияет на желание завести второго ребенка. Четверть респондентов заявило, что завели бы второго ребенка для того, чтобы старший ребенок заботился о младшем, тем временем как для 41% респондентов данное обстоятельство никак бы не повлияло на желание завести второго ребенка. Отмечено, 21% людей полагает, что завели бы второго ребенка только по той причине, что они сами или их супруг(а) был не единственным ребенком в семье. Половина опрошенных считает, что данная ситуация не оказала бы никакого влияния на желание завести второго ребенка. Для 17% опрошенных желание снова иметь в семье маленького ребенка играет важную роль для планирования второго ребенка: 36% заявило, что желание снова иметь в семье маленького ребенка никак не отразится на желании завести второго ребенка в ближайшем будущем;

Незначительные дополнительные меры помощи семьям к ныне действующим является причиной для 25% опрошенных, полагающие, что согласны на рождение ребенка, если будут какие-нибудь дополнительные меры помощи семьям. 75% не готовы к рождению детей, даже несмотря на дополнительные меры помощи семьям.

Для 25% отсутствие родных братьев и сестер сильно повлияет на желание родителей завести большее количество детей, тем временем как 23% считают, возможная ситуация не повлияет на желание родителей завести большее количество детей. Количество детей, которая родила мать опрошенного (включая респондента), также варьируется. Более 65% опрошенных имеют брата или сестру; четверть являются единственным ребенком в семье; 9% являются детьми из многодетной семьи (трое детей).

Важность условий жизни представлена в таблице 1.

Таблица 1. Оценка важности условий жизни

Условия жизни	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	5 баллов
Возможность использования режима труда, учитывающего необходимость ухода за маленьким ребенком (гибкий график, неполный рабочий день или неделя, работа на дому – дистанционно)	0%	4%	16%	25%	55%

Удаленность работы от места жительства, время и силы, затрачиваемые на поездки на работу и с работы	4%	6%	21%	21%	48%
Качество работы яслей и детских садов (небольшие группы, квалификация воспитателей, питание и т.д.), режим и продолжительность их работы, их доступность (отсутствие очередей, невысокая плата за них)	4%	7%	16%	14%	59%
Качество работы организаций медицинского обслуживания детей, режим их работы, доступность	4%	0%	14%	18%	64%
Наличие собственного благоустроенного жилья, позволяющего иметь ребенка	0%	0%	16%	4%	80%
Режим работы, доступность, качество услуг организаций бытового обслуживания, магазинов	0%	2%	21%	30%	47%
Режим работы, доступность, качество доступных по цене услуг культурно-образовательных и физкультурно-спортивных организаций для детей	4%	4%	18%	18%	56%
Режим работы, доступность, качество услуг организаций для семейного отдыха	2%	7%	25%	23%	43%
Равное распределение семейных обязанностей между супругами/ партнерами	0%	0%	18%	20%	62%
Уровень Вашей заработной платы	0%	2%	9%	9%	80%
Уровень заработной платы супруга (супруги)/партнера (партнерши)	0%	0%	9%	21%	70%
Меры государственной поддержки семей с детьми	4%	9%	23%	34%	30%
Качество работы организаций медицинского обслуживания беременных и рожениц, квалификация медицинского персонала, оснащение их современным оборудованием	2%	0%	7%	18%	73%

Если говорить о важности условий жизни, то здесь максимальный балл среди респондентов был отдан таким условиям жизни как: Наличие собственного благоустроенного жилья, позволяющего иметь ребенка, уровень заработной платы, качество работы организаций медицинского обслуживания беременных и рожениц, квалификация медицинского персонала, оснащение их современным оборудованием, качество работы организаций медицинского обслуживания детей, режим их работы, доступность. Стоит также отметить, что только 30% опрошенных отдало максимальный балл мерам государственной поддержки семей с детьми.

Таким образом, наиболее актуальным проблемам репродуктивных планов молодежи можно отнести поздний возраст вступления в брак и рождение первого ребенка, связанные с социально-экономической неустроенностью. При исследовании основных мотивов рождения детей было выявлено, что среди причин, влияющих на желания отложить рождение ребенка наиболее актуальными, являются отсутствие работы, а также материальные и жилищные трудности. Выявлено, что среди жизненных целей и ценностей молодого поколения преобладает желание иметь собственное жилье, получать высокую заработную плату за свою работу, получить образование, постоянно повышать квалификацию, интересно проводить досуг и построить карьеру. В связи с этим, вопросы планирования семьи откладываются на более поздний срок. Среди основных медико-демографических проблем репродуктивного поведения населения можно выделить такие как: высокий уровень ранних подростковых беременностей и аборт, высокие показатели беременностей позднего репродуктивного возраста, недостаточный уровень образования в области полового воспитания, и распространение инфекции, передаваемых половым путем.

Подводя итоги хочется сказать, что изучение репродуктивного поведения требуется для предсказания и понимания тенденций деторождения в Российской Федерации, для разработки положений рентабельной демографической и семейной политики. Изучение основ репродуктивного поведения населения проводится при помощи социологических и социально-психологических методов на основании выборочных опросов населения.

Информация о всевозможных концепциях репродуктивного поведения отбирается путем регистрации репродуктивных суждений, например, оценочных отношений респондентов или высказываний о демографической ситуации и демографической политики нашей страны.

Стоит отметить, что с каждым годом в нашей стране регистрируется достаточно большое количество случаев ранних и поздних беременностей, а также инфекций, передаваемых половым путем. Все эти обстоятельства могут привести к возникновению заболеваний мужской и женской репродуктивной системы, а при самом неблагоприятном исходе даже к бесплодию. В связи с этим, необходимо больше внимания уделять воспитанию молодежи в сфере семейной этики и половому воспитанию.

#### Список используемой литературы:

1. Аполихин О.И., Москалева Н.Г., Комарова В.А. Современная демографическая ситуация и проблемы улучшения репродуктивного здоровья населения России [Статья] // О.И.Аполихин, Н.Г. Москалева, В.А. Комарова // Журнал «Экспериментальная и клиническая урология», 2015 — С. 2.
2. Анкета «Репродуктивное поведение россиян 2022» [Электронный ресурс] // URL: [https://gks.ru/free\\_doc/new\\_site/RPN22/index.html](https://gks.ru/free_doc/new_site/RPN22/index.html) (дата обращения: 01.04.2023).
3. Баранов А.Н., Санников А.Л. Половое воспитание и сексуальное образование необходимы [Статья] // А.Н. Баранов, А.Л. Санников // Журнал «Врач» — 2002 — № 3. — С. 40-41.
4. Коломейцев М.Г., Уварова Е.В., Ерофеева Л.В. Социально-педагогические аспекты профилактики непланируемой беременности у подростков и молодежи в условиях студенческого коллектива [Статья] / М.Г. Коломейцев, Е. В. Уварова, Л.В. Ерофеева // Журнал «Репродуктивное здоровье детей и подростков.» — 2005. — №3. — С.79-90.
5. Немченко О.И., Уварова Е.В. Урогенитальный хламидиоз у девочек // Журнал «Репродуктивное здоровье детей и подростков». — 2005 — №3. — С.12-30.
6. Ушакова Г. А. Репродуктивное здоровье женщин и национальная безопасность [Статья] / Г. А. Ушакова // Вестн. межрегион, ассоц. "Здравоохран. Сибири". — 2001. — № 3. — С. 5-10.
7. Медико-социальные аспекты гендерного поведения девушек-подростков [Электронный ресурс] // URL: // <https://cyberleninka.ru/article/n/mediko-sotsialnye-aspekty-gendernogo-povedeniya-devushek-podrostkov/viewer> (дата обращения: 04.04.2023).
8. Чеботарева Ю.Ю., Овсянников В.Г., Хутиева М.Я. Патологические особенности течения беременности и родов в позднем репродуктивном периоде [Статья] / Ю.Ю. Чеботарева, В.Г. Овсянников., М.Я. Хутиева // Медицинский вестник Юга России, 2013 — С. 21.
9. Семья и дети, 2021 тракта [Электронный ресурс] // URL: // [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Semia\\_i\\_deti\\_2021.pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Semia_i_deti_2021.pdf) (дата обращения: 14.03.2023).
10. Гусева Е.В., Филипов О.С. Особенности материнской смертности женщин старшего репродуктивного возраста в Российской Федерации [Статья] / Е.В. Гусева., О.С. Филипов // Журнал «Проблемы репродукции. Специальный выпуск.» – 2009. – С. 12-15.
11. Радзинский В.Е. Акушерская агрессия [Статья] / В.Е. Радзинский // М.: Изд-во журнала Status Praesens, 2011 — С.88.
12. Кулаков В.И., Серов В.Н., Барашнев Ю.И. [Статья] / В.И. Кулаков, В.Н. Серов, Ю.И. Барашнев // Журнал «Руководство по безопасному материнству»: М.,1998 — С.531.
13. Сичинава Л.Г., Панина О.Б. Течение беременности и родов у женщин различных возрастных групп [Статья] / Л.Г. Сичинава, О.Б. Панина // Журнал «Вопросы гинекологии, акушерства и перинатологии» — 2009 — т. 8, №5. — С. 40-44.
14. Инфекции передаваемые половым путем и иные инфекции репродуктивного тракта [Электронный ресурс] // URL: // <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/43116/9241592656R.pdf?sequence=2> (дата обращения: 30.03.2023).
15. Анкета «Репродуктивное поведение россиян 2022» [Электронный ресурс] // URL: [https://gks.ru/free\\_doc/new\\_site/RPN22/index.html](https://gks.ru/free_doc/new_site/RPN22/index.html) (дата обращения: 01.04.2023).

**Медико-социальные аспекты донорства среди лиц молодого возраста****Medical and social aspects of donation among young people****Балашова А.С.***Студент 3 курса,**институт общественного здоровья,**Волгоградский государственный медицинский университет,**РФ, г. Волгоград**e-mail: balashova\_139@mail.ru***Balashova A.S.***3rd year student,**Institute of Public Health,**Volgograd State Medical University,**Russia, Volgograd**e-mail: balashova\_139@mail.ru***Аннотация.**

В статье рассматриваются медико-социальные аспекты донорства среди лиц молодого возраста. Растет потребность медицинских учреждений в донорской крови и ее компонентах, удовлетворить которую можно только за счет привлечения к донорству как можно большего числа молодых потенциальных доноров. Создание прочной основы для безопасной донации крови требует долгосрочного подхода, который требует не только создания эффективной молодежной программы добровольного донорства крови, но и повышения осведомленности общественности и признания важности донорства крови как социальной нормы. Таким образом, необходимо провести исследование и сделать вывод о том, насколько молодые люди осведомлены о донорстве крови, как их окружение относится к тому, что они сдают кровь, и как молодой донор вообще заботится о своем здоровье.

**Annotation.**

The article discusses the medical and social aspects of donation among young people. The need of medical institutions for donated blood and its components is growing, which can be satisfied only by attracting as many young potential donors as possible to donate. Building a solid foundation for safe blood donation requires a long-term approach that requires not only the establishment of an effective youth voluntary blood donation program but also raising public awareness and recognition of the importance of blood donation as a social norm. Thus, it is necessary to conduct a study and draw a conclusion about how young people are aware of blood donation, how their environment relates to the fact that they donate blood, and how a young donor generally takes care of his health.

**Ключевые слова:** донорство крови, доноры крови, медицинские и социальные аспекты донорства крови.

**Key words:** blood donation, blood donors, medical and social aspects of blood donation.

Переливание крови и ее компонентов с развитием медицины получает все большее распространение и является важным, а иногда и единственным средством борьбы за жизнь человека при экстренных состояниях и различных заболеваниях. Основной проблемой современной трансфузиологии является противостояние двух тенденций - возрастающая потребность в препаратах, компонентах крови и постоянное сокращение донорского контингента.

Актуальность исследования заключается в том, что прогнозируемая активность участия граждан в безвозмездном донорстве крови в ближайшее время будет снижаться в связи с отсутствием мотивов и стимулов к донорству крови и ее компонентов в течение длительного времени. Для устранения этой проблемы необходимо провести исследование, которое в последствии поможет разработать новую эффективную и активную систему агитации донорства крови среди населения, ведущую к увеличению донорского контингента. При этом стоит отметить, что перспективной группой в плане формирования стабильной донорской популяции является молодежь.

В исследовании использовался такой метод, как опрос в виде анкетирования. Такой выбор можно обосновать тем, что для изучения медико-социальных аспектов донорства среди молодежи соответствовал именно количественный метод исследования. необходим большой охват респондентов для более наглядного и точного сравнения интереса к донорству крови в разных ВУЗах г. Волгоград.

Исследование проводилось с использованием авторской анкеты «Медико-социальные аспекты донорства среди молодежи». В опросе приняли участие 233 человека. Из общего числа участников количество респондентов мужского пола составило 59 %, а респондентов женского пола, соответственно, 41%. В качестве участников опроса были взяты студенты из различных ВУЗов города Волгоград. ВУЗы, принявшие участие в исследовании: Волгоградский государственный медицинский университет, Волгоградский государственный университет, Волгоградский государственный технический университет, Волгоградская государственная академия физической культуры, Волгоградский государственный аграрный университет, Волгоградский государственный социально-педагогический университет. Выбор этих университетов можно обосновать тем, что они различаются по направлениям подготовки и деятельности будущих специалистов, а также спецификой образовательных программ. Сравним, как интерес и мотивация к донорству зависит от ВУЗа, в котором учатся студенты – потенциальные и действующие доноры крови.

С целью изучения мнения респондентов о медико-социальных аспектах донорства крови, вопросы анкеты были разделены на блоки - осведомленность о донорстве крови, как давно респондент сдает кровь и как часто ходит на донации, затем вопросы, которые непосредственно связанные с окружением молодого донора, после о мотивации и самооценке донора, затем вопросы, непосредственно связанные со здоровьем респондента, далее респондент должен был сообщить о поощрении и пожеланиях, которые ему оказывают как донору.

Начнем с первого блока - информированность о донорстве крови и о том, как давно респондент сдает кровь. Эти вопросы необходимы в исследовании, поскольку, зная информированность респондента о донорстве крови, можно понять, насколько молодые люди вовлечены в этот вид деятельности и изучают ли они вопрос донорства крови. Так же необходимо узнать, как давно молодые доноры занимаются донациями, каков процент респондентов, принявших участие в исследовании, которые уже давно занимаются донацией и которые только начинают вовлекаться в данную деятельность. Результаты представлены на рисунке 1 и 2.

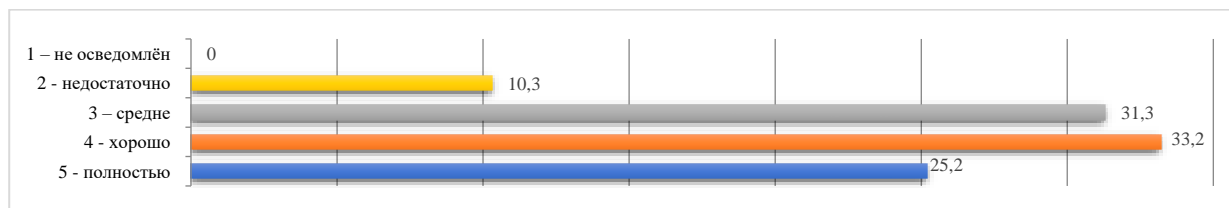


Рисунок 1. Осведомленность респондентов о донорстве крови

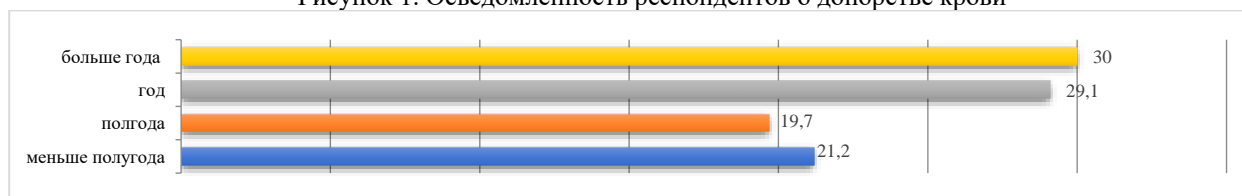


Рисунок 2. Как давно респонденты занимаются донорством крови

Результаты исследования показывают, что преимущественно молодые доноры осведомлены о данной деятельности хорошо (33,2%) и средне (31,3%). Таким образом, можно сделать вывод, что работа по распространению информации о донорстве крови идет успешно, молодежь читает информацию о донорстве крови и увлекается изучением донорства. Что касается результатов о том, как давно участники исследования сдают кровь, то ответы показали, что в основном они сдают кровь больше года (30%), а также в течение года



(29,1%). Много ответов и полгода (19,7%) и меньше полугодом (21,2%). Можно сделать вывод, что в исследовании принимали участие как начинающие, так и опытные доноры.

Затем шёл следующий вопрос: «Регулярно ли Вы ходите на донацию (кровосдачу)?». Вопрос о частоте донорства позволяет определить, насколько регулярно человек сдаёт кровь. Результаты представлены на рисунке 3.

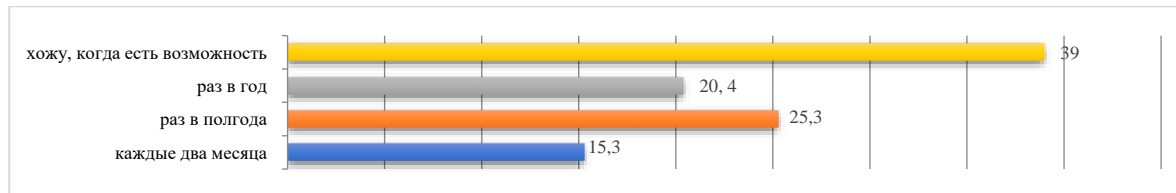


Рисунок 3. Насколько регулярно молодые доноры ходят на донации

Результаты исследования показывают, что в большей степени молодые доноры ходят на донации тогда, когда у них есть возможность (39%), то есть это может быть и раз в год, и раз в полгода, и каждые два месяца. Возможно, что люди могут не знать о необходимости регулярного донорства или у них, может не хватать времени для посещения центра крови. Кроме того, некоторые доноры могут опасаться частой донации крови, боясь появления привыкания. Однако если люди начнут осознавать важность регулярного донорства и преодолеют свои страхи, они смогут стать регулярными донорами и помочь спасти множество жизней. Для достижения этой цели необходимо провести грамотную агитацию среди доноров о том, что регулярная сдача крови не вредна, а полезна.

Далее в анкете идет блок вопросов, который непосредственно связан с окружением молодого донора. Этот блок был необходим, так как для определения социального аспекта донорства необходимо выяснить, как окружение (социум) молодого донора относится к тому, что он занимается этой деятельностью.

Первый из этих вопросов был: «Как часто идут беседы о донорстве крови в Вашем кругу общения?». Результаты представлены на рисунке 4.

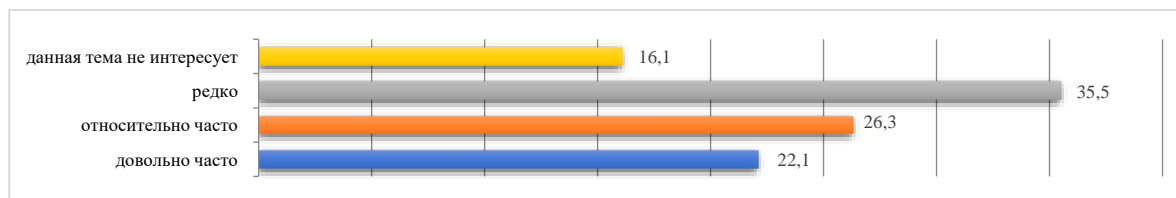


Рисунок 4. Насколько часто идут беседы о донорстве крови в кругу общения респондента

Результаты показывают, что в наибольшей степени разговоры о донорстве заходят редко (35,5%). Таким образом, можно сделать вывод, что молодые доноры сдают кровь не так часто (лишь 39% сдают по возможности, а не регулярно), потому что в кругу общения редко возникают разговоры о донорстве, поэтому молодой человек забывает о донации, потому что нет упоминаний о ней в повседневной жизни. Для исправления данной ситуации необходимо увеличить упоминание донорства крови в СМИ, в социальных сетях, необходимо проводить регулярную агитационную работу в учебных заведениях, где учатся молодые доноры, чтобы упоминания о донорстве были как можно чаще в жизни донора.

Далее в блоке, который направлен на окружение донора, были вопросы: «Как Ваше окружение относится к тому, что Вы занимаетесь донорством крови?», «Смогли ли Вы на своём примере заинтересовать кого-то на донации (кровосдаче)?». Эти вопросы были заданы потому, что необходимо выяснить, нет ли препятствий для занятия молодым донором данной деятельностью, нет ли угроз приостановить сдачу крови молодого человека. Результаты на рисунках 5 и 6.

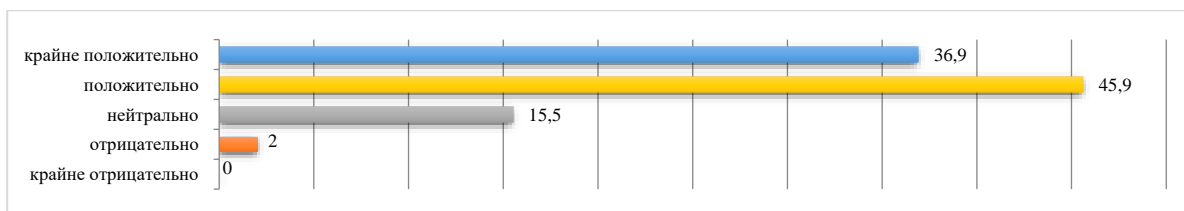


Рисунок 5. Отношение окружения к тому, что молодой донор занимается донациями

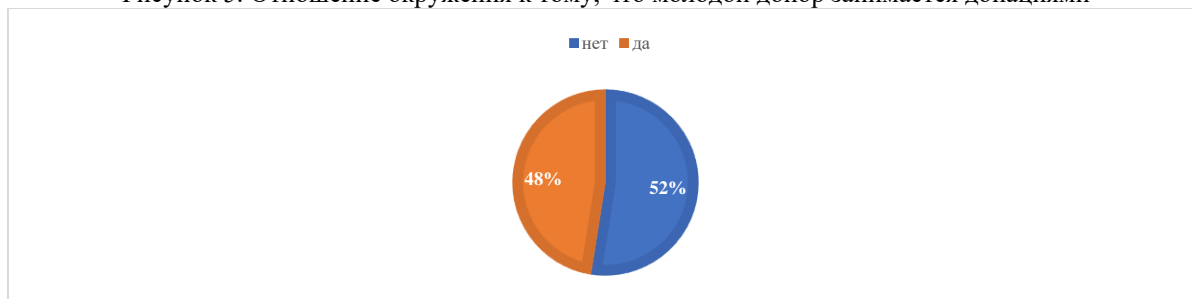


Рисунок 6. Смог ли молодой донор заинтересовать на своём примере окружение к донации

Результаты исследования показывают, что окружение молодого донора благосклонно относится к тому, что он занимается донацией (положительно 45,9% и крайне положительно 36,9%). Таким образом, люди осознают важность донорства крови, необходимость этого вида деятельности, престиж того, кто занимается донацией. Но результаты другого вопроса показывают, что лично на собственном примере чуть больше половины участников смогли заинтересовать свое окружение к донорству (52%), и не смогли привлечь кого-то к донорству, соответственно 48%. Это можно объяснить тем, что существует множество мифов о донорстве, люди просто боятся заниматься данной деятельностью, даже если им рассказывает о донорстве человек, который лично занимается сдачей крови. Необходимо вести правильную агитацию донорства крови, при которой будут разоблачаться различные мифы, чтобы у людей было как можно меньше переживаний и страхов по поводу сдачи крови.

Следующий вопрос, который является заключительным в блоке, направленном на донора и его окружение: «Что Вы посоветуете тем, кто стоит перед выбором заниматься донорством крови или нет?». Значимость и необходимость данного вопроса такова: важно знать, агитирует ли сам донор данную деятельность, видит ли он необходимость того, чтобы ряды доноров пополнялись, а может ответы респондентов покажут, что люди должны принимать решения о донации самостоятельно, без чьей-либо помощи и подсказки. Результаты представлены на рисунке 7.

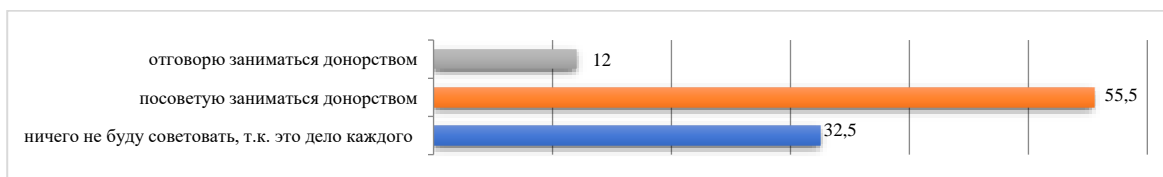


Рисунок 7. Советы действующих доноров заниматься ли донациями потенциальным донорам или нет

Результаты показывают, что большинство участников исследования советуют заниматься донорством (55,5%). Таким образом, сами доноры видят необходимость и значимость донорской деятельности, они не равнодушны к тому, чтобы этой деятельностью занималось как можно больше людей.

Не маловажным является изучение мотивации донора заниматься донациями. Для этого респонденты должны были ответить на соответствующий вопрос. Результаты представлены на рисунке 8.

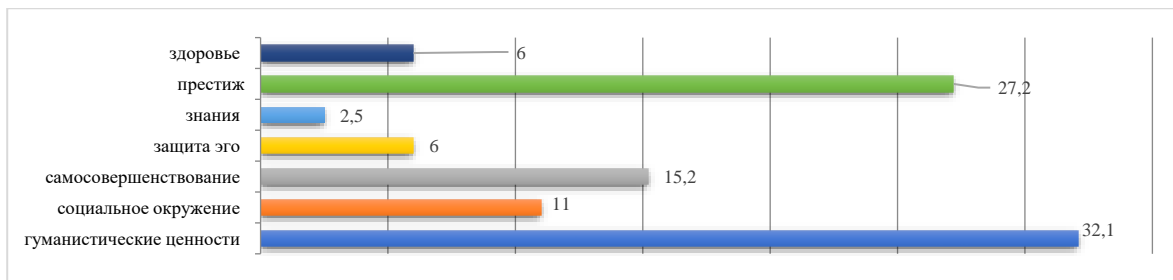


Рисунок 8. Мотивация доноров заниматься донацией

Результаты этого вопроса показывают, что у каждого донора могут быть свои индивидуальные мотивы сдачи крови, но гуманистические ценности и желание помочь другим являются одними из основных. Доноры понимают, что их кровь может спасти жизнь человеку, нуждающемуся в переливании. Это дает им чувство удовлетворения и благодарности за возможность помогать другим. Кроме того, существует определенный престиж в обществе как донора крови, так как это свидетельствует о высокой социальной ответственности и желании творить добро.

Далее в этом же блоке шёл вопрос: «Изменилось ли Ваше отношение к себе после того, как Вы стали заниматься донорством крови?». Узнаем, как занятия донорством влияют на самооценку самого донора. Результаты представлены на рисунке 9.



Рисунок 9. Как влияют занятия донорством на отношение респондента к себе

По результатам вопроса можно сделать вывод, что донорство крови может быть источником гордости и удовлетворения для людей, так как они чувствуют, что делают что-то полезное и важное для общества. Кроме того, донорство крови может быть для них способом проявить заботу о других людях и помочь им в трудную минуту. В результате люди начинают лучше относиться к себе (65,5%), осознавая свою значимость и значимость в жизни других людей.

Далее в анкете шёл блок, посвящённый донорству и здоровью. Исследуем то, знают ли доноры о влиянии донации на организм человека. Результаты представлены на рисунке 10.

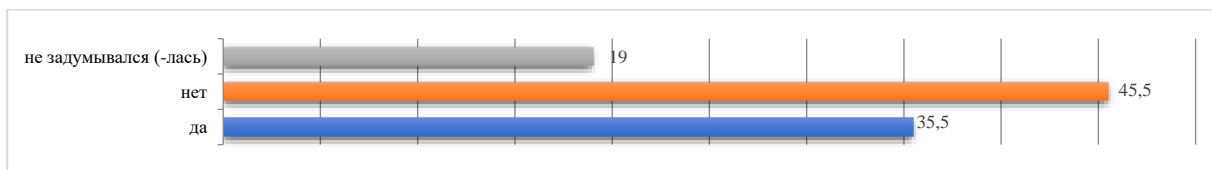


Рисунок 10. Знают ли респонденты о влиянии донации на организм человека

Результаты показали, что респонденты не знают, какое влияние оказывает донорство на организм человека. Это связано с тем, что донорство крови считается стандартной процедурой в медицинских учреждениях и обычно не представляет опасности для здоровья донора. Доноры, зная об этом, не задумываются о том, какое влияние это оказывает на организм человека. Для повышения осведомленности о влиянии донорства на организм необходимо грамотно распространять информацию о нем, чтобы развеять некоторые мифы о донорстве и повысить доверие к процедуре донорства и самой сдаче крови.

Далее шёл в анкете шёл вопрос: «Как на Ваше здоровье влияет донация (кровосдача)?». Результат на рисунке 11.

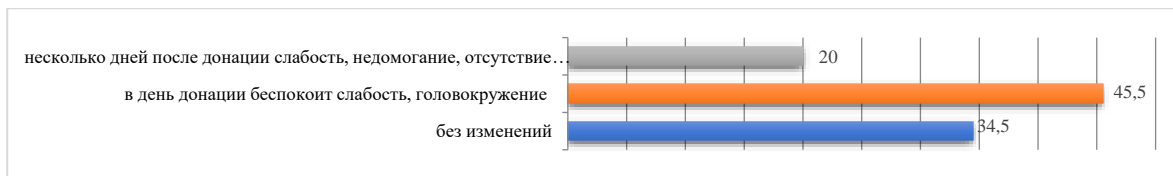


Рисунок 11. Влияние донации на здоровье респондента

Результаты показали, что большинство респондентов в день сдачи крови ощущают слабость и головокружение (45,5%). Это может быть связано с тем, что процедура сдачи крови может привести к временному снижению уровня железа в организме донора, что может привести к слабости и головокружению. Однако это обычно проходит быстро и не представляет серьезного риска для здоровья донора. Важно донести до молодых доноров, что необходимо следовать рекомендациям медперсонала относительно приема пищи и жидкости до и после процедуры сдачи крови, чтобы минимизировать эти неприятные последствия.

В исследовании также был вопрос о том, как часто донор посещает кабинет врача. Результаты представлены на рисунке 11.

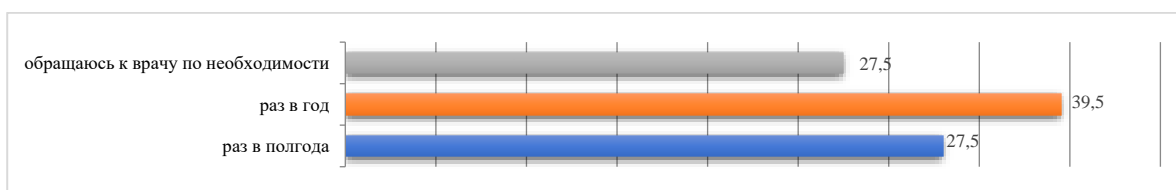


Рисунок 11. Как часто респонденты посещают кабинет врача

Результаты показывают, что в целом доноры следят за своим здоровьем и посещают кабинет врача, в большинстве своём, раз в год (39,5%). Это может быть связано и с тем, что, если говорить о требованиях к донорству крови, устанавливаемых медицинскими организациями, то обычно доноры перед каждой сдачей крови должны проходить медицинский осмотр и тестирование. Однако если донор регулярно сдает кровь и не имеет проблем со здоровьем, то врач может порекомендовать обследование раз в год. Это позволяет определить изменения в состоянии здоровья донора и предотвратить возможные риски для реципиента крови.

Далее шёл вопрос: «Что, на Ваш взгляд, останавливает людей становиться донорами крови?». Результаты представлены на рисунке 12.

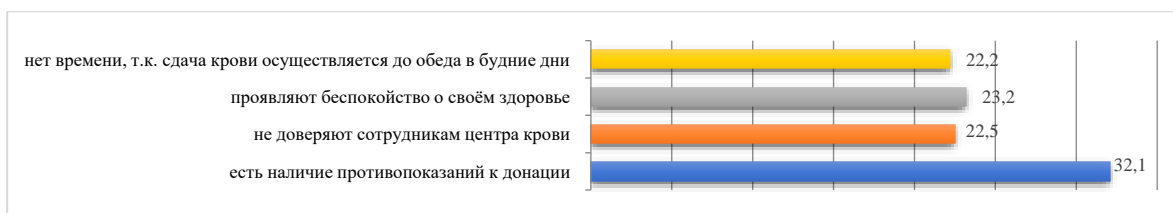


Рисунок 12. Что, по мнению респондентов, останавливает людей заниматься донорством крови

По мнению респондентов, преимущественно, останавливает людей к донации именно наличие противопоказаний к данному виду деятельности (32,1%), но при этом важно сказать, что и у других вариантов ответа примерно одинаковые результаты (от 22,2% до 23,2%). Это можно объяснить тем, что доноры видят объективные причины, по которым люди не сдают кровь, а именно эти препятствия, связанные со здоровьем. Они также не исключают и других причин, по которым люди не сдают кровь, ведь она индивидуальна для каждого человека.

Далее шёл вопрос, который направлен на то, какие поощрения донорства крови в Волгограде знакомы респондентам. Результаты представлены ниже на рисунке 13.

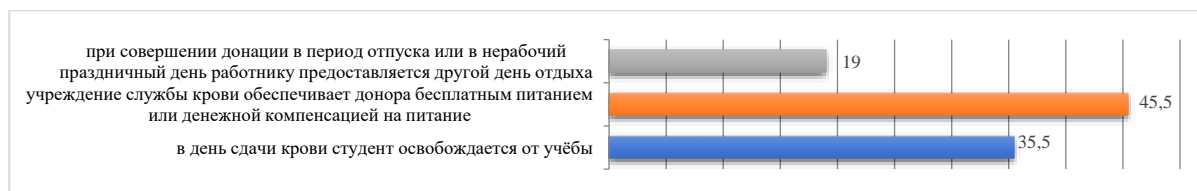


Рисунок 13. Какие поощрения донорства крови знакомы респондентам

Результаты показали, что доноры в большей степени знакомы с тем, что учреждение службы крови предоставляет донору бесплатное питание или денежную компенсацию за питание (45,5%), в целом по ответам респондентов можно сделать вывод о том, что они знакомы со всеми видами поощрений.

Последним вопросом в данном блоке оказался «Как Вы считаете, какие ещё необходимо ввести поощрения доноров крови?». Респондентам необходимо было написать своё мнение самостоятельно. Получили следующие ответы на вопрос, о поощрениях, которые нужно ввести для доноров: необходим «значок донора», «бесплатный проезд на общественном транспорте», «скидки в продуктовых магазинах», «выдача витаминов для восстановления организма», «денежная компенсация должна быть не только на питание, но и на улучшения самочувствия». Важно сказать, что не все респонденты были готовы ответить на данный вопрос, многие писали «не знаю», «нужно подумать» или в принципе не отвечали на вопрос. Но все ответы, которые вписали респонденты, отправим в центр крови для последующего рассмотрения и возможно их принятия.

Что касается того, сколько человек приняло участие в исследовании, из каких ВУЗов г. Волгоград и какого пола – все эти данные представлены на таблице 1.

Таблица 1. Сведения о респондентах

Всего участников: 233		
ВУЗ г. Волгоград:	Соотношение м/ж пола в %	Количество студентов, принявших участие в исследовании:
Волгоградский государственный медицинский университет	58/42	57
Волгоградский государственный университет	65/35	36
Волгоградский государственный технический университет	72/28	29
Волгоградская государственная академия физической культуры	47/53	40
Волгоградский государственный аграрный университет	57/43	34
Волгоградский государственный социально-педагогический университет	39/61	37

Из данных таблицы можно сказать, что респонденты, принявшие участие в исследовании, в большинстве своём мужского пола, но исключением является Волгоградская государственная академия физической культуры и Волгоградский государственный социально-педагогический университет, в которых респондентов женского пола оказалось больше. Это преимущество мужского пола можно объяснить тем, что у мужчин в крови больше железа, что позволяет им быстрее восстанавливать потерянный объем крови после донорства и они менее склонны к недомоганию после переливания. Велика и роль стереотипов: мужчинам отведена роль защитника и спасителя, что может стимулировать их желание помогать другим через донорство крови.

Из данных таблицы видим количество участников с каждого университета. Можно предположить, что в каком университете окажется больше участников исследования, в том и больший интерес студенты проявляют к донорству.

Больше всего респондентов оказалось с ВолгГМУ. Этот результат можно интерпретировать следующим образом: студенты медицинских ВУЗов обучаются анатомии и физиологии человеческого тела, что позволяет им лучше понимать процесс донорства крови и его важность, а многие студенты медицинских ВУЗов стремятся помогать другим и заботиться о здоровье общества, что может стимулировать их желание стать донорами крови, важно, что донорство крови может быть возможностью для студентов медицинского ВУЗа получить опыт работы с кровью и ее компонентами, что может быть полезно для будущей профессиональной деятельности.

Наименьшее количество участников оказалось с ВолгГТУ. Это может быть объяснено тем, что студенты технических ВУЗов могут быть менее осведомлены о процессе донорства крови и его важности, так как их учебная программа может не включать такие темы, а студенты технических ВУЗов могут не видеть достаточной мотивации стать донорами крови, так как они могут не чувствуют прямой связи между будущей профессией и донорством крови.

Что касается других ВУЗов, то почти везде равное количество участников исследования, но среди них все же преобладает Волгоградская государственная академия физической культуры. Можно предположить, что это связано с тем, что студенты Академии физкультуры обычно уделяют большое внимание своему здоровью и физической форме, что делает их более склонными к сдаче крови, а Академия физкультуры может включать информацию о донорстве крови и ее значении в своей учебной программы, повышающей осведомленность студентов по данной теме. Важно, чтобы студенты Академии физической культуры могли видеть прямую связь между своей профессиональной деятельностью и донорством крови, так как они могут работать в сфере ЗОЖ и спорта, где донорство крови может иметь большое значение.

В исследовании сделано предположение, что в зависимости от того, где учится молодой донор, зависит его мотивация и частота сдачи крови. Тщательный анализ ответов респондентов, а также их сопоставление с ВУЗом, в котором учится каждый отдельный респондент, показывает, что между мотивацией донора и его учебным заведением нет никакой зависимости. Результаты анализа показывают лишь тот факт, что респонденты ВолгГМУ чаще, чем студенты других ВУЗов, выбирали в качестве своей мотивации «знание» и «здоровье». Полученные данные могут свидетельствовать о том, что, будучи студентом медицинского ВУЗа, донор осознает благотворное влияние донорства на здоровье, чем студенты других ВУЗов. Таким образом, можно сделать вывод о необходимости распространения информации о влиянии донорства крови на здоровье человека во всех высших учебных заведениях Волгограда, чтобы данный факт стал дополнительной мотивацией для донорства не только студентов-медиков, но и студентов других ВУЗов.

Подведя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что в ходе эмпирического исследования было установлено, что мотивацией сдачи крови у молодых доноров являются, для большинства респондентов, гуманистические ценности. Образ жизни молодых доноров находится в пределах общепринятых норм, доноры следят за своим здоровьем, а также регулярно ходят к врачу на осмотры. Выявлено, что в зависимости от того, где учится молодой донор, прямой связи с его мотивацией и частотой сдачи крови нет, связь прослеживается только у студентов-медиков, сдающих кровь для здоровья, знаний. Таким образом, доноры осознанно подходят к своему здоровью, следят за ним и регулярно посещают врача, но мотивы и ВУЗ, в котором учится донор, не связаны между собой.

#### **Список используемой литературы:**

1. Gader A. Attitude to blood donation in Saudi Arabia. / A. GaderA. OsmanF. Algahtani // Asian journal of transfusion science [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/21897588/> (дата обращения 15.02.2023).

2. Notari E.P., Zou S., Fang C.T. et al. Age-related donor return patterns among firsttime blood donors in the United States [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/19903284/> (дата обращения 1.04.2023).

3. Анискина М. Б. Квазибезвозмездное донорство: определение, истоки, следствия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=11149556&ysclid=lj31dgvlef977745961> (дата обращения 21.03.2023).

4. Жибурт Е.Б. Привилегии доноров крови [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01002373453?ysclid=lj31gbjy3o258339838> (дата обращения 17.04.2023).

5. Клиническое применение компонентов донорской крови учебно-методическое пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://search.rsl.ru/ru/record/01004152688?ysclid=lj31ihwlp416972765> (дата обращения 29.05.2023).

**Мир-системный анализ и современность****World-system analysis and modernity****Юрьев Владислав Станиславович**

студент

Самарский государственный экономический университет

Россия, г. Самара

E-mail: [kalan163@yandex.ru](mailto:kalan163@yandex.ru)**Yuriev Vladislav Stanislavovich,**

student

Samara State University of Economics

Russia, Samara

E-mail: [kalan163@yandex.ru](mailto:kalan163@yandex.ru)**Коротаева Татьяна Васильевна**

кандидат исторических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

Россия, г. Самара

E-mail: [corotaeva2014@yandex.ru](mailto:corotaeva2014@yandex.ru)**Korotaeva Tatiana Vasilyevna,**

Candidate of Historical Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

Russia, Samara

E-mail: [corotaeva2014@yandex.ru](mailto:corotaeva2014@yandex.ru)**Субеев Рушат Тагирович**

аспирант

Самарский государственный экономический университет

Россия, г. Самара

E-mail: [samara-ss2011@yandex.ru](mailto:samara-ss2011@yandex.ru)**Subeev Rishat Tagirovich**

PhD student

Samara State University of Economics

Russia, Samara

E-mail: [samara-ss2011@yandex.ru](mailto:samara-ss2011@yandex.ru)**Научный руководитель****Звоновский Владимир Борисович**

доктор социологических наук, профессор

Самарский государственный экономический университет

Россия, г. Самара

**Scientific adviser****Zvonosky Vladimir Borisovich**

Doctor of Sociology, Professor

Samara State University of Economics

Russia, Samara

**Аннотация.**

Данная статья рассматривает миросистемный анализ в контексте кризиса, который образовался в результате начавшихся боевых действий 24 февраля 2022 года, которые стали той отправной точкой, в результате которых происходит трансформация политических, экономических отношений, как в глобальном, так и в локальном смысле.. Здесь рассмотрено то, как миросистемный анализ способен связать различные уровни: такие как международные отношения, взаимодействия на уровне национальных государств, экономики национальных государств, связь между ними, то, как отношения в миросистеме связаны с технологиями, которыми владеют различные страны. Также в статье кратко рассмотрено, почему такие термины, как “развивающиеся”, “развитые” не являются удовлетворительными, как и любая попытка приравнять все страны под теорию модернизации.



**Annotation.**

This article examines the world system analysis in the context of the crisis that was formed as a result of the outbreak of hostilities on February 24, 2022, which became the starting point, as a result of which there is a transformation of political and economic relations, both in the global and local sense.. Here we consider how the world system analysis is able to connect different levels: such as international relations, interactions at the level of national states, the economies of national states, the relationship between them, how relations in the world system are related to technologies owned by different countries. The article also briefly discusses why such terms as “developing”, “developed” are not satisfactory, as is any attempt to equate all countries with the theory of modernization.

**Ключевые слова:** миросистемный анализ, мир-система, международные отношения, кризис, зависимость.

**Key words:** world system analysis, world-system, international relations, crisis, dependence.

Прежде чем пытаться проблематизировать ту современность, в контексте которой мы оказались на период 2023 года с позиций мир-системного анализа, стоит проанализировать то, как этот метод появился, в рамках каких дискуссий он формировался, на какие проблемы отвечал и, уже рассматривая основные понятия данного подхода рассмотреть те проблемы, с которыми столкнулась сама мир-система, точнее её составляющие – национальные государства.

Начнем с момента появления мир-системного анализа в 1970ых годах, он уже столкнулся с немалым количеством “больших” критиков [1]. Одними из них стали ортодоксальные марксисты, которые утверждали, что миросистемный анализ игнорирует несколько позиций: классовую борьбу, как двигателя истории, стадийный характер развития истории. Здесь стоит сделать ремарку, касательно того, что некоторые последователи Маркса слишком абстрактно берут на вооружение классовый подход, сводя всю историю к борьбе двух классов, но на данный момент ортодоксальные марксисты всё меньше представлены в академических кругах. Другой момент касается стадийного характера развития истории, которую мир-системный анализ не признаёт легитимной. В основном, присутствуют две версии: марксистский, которые не совсем имеет отношения к Марксу, который накладывает на мировую историю следующую схему: (первобытный коммунизм – рабовладельческий строй – феодализм – капитализм – коммунизм), это вытекало из гегелевского учения, которое преобладало телеологичность, где абсолютный дух проходит множество противоречий и, к конечному счету, приходит к своей истине; другая версия, которая говорит о том, что существуют развивающиеся и развитые страны, но мир-системный анализ отвергает подобный подход, указывая на то, что между странами существует отношения проходят в русле подчинения: страны центра подчиняются странам периферии и у стран центра происходит “развитие недоразвитости” (концепция Андре Франка, который утверждает, что так называемая неразвитость стран является результатом включенности её в миросистему), иными подобную теорию можно назвать концепцией модернизации, т.е. где единицей анализа являлись независимые национальные государства, которые, следовательно, не зависели друг от друга и развивались в одинаковом направлении.

Данная теория активно развивалась в период деколонизации стран Африки, где Запад является тем, к чему в дальнейшем приведет развитие “развивающихся стран”. Но уже тогда возникали вопросы: почему страны Южной Америки, несмотря на свою независимость неразвиты также, как и страны Запада. На этой почве начались появляться теории, которые заявляли, что происходит “неравный обмен” между странами Запада, США и другими странами. Андре Гундер Франк один из тех ученых, который предположил, что между странами центра и периферии существует неравный обмен, что ознаменовало появление множество теорий, в частности, мир-системного анализа и изменение взгляда части марксистов. Как раз в этой статье все эти понятия, которые были затронуты, будут более подробно разобраны ниже: как они способны выразить, объяснить то, что происходит на данный момент. Но напоследок стоит здесь ремарку, касаемо того, что миросистемный анализ не

является монолитным течением и у него есть ряд авторов: И. Валлерстайн, А.Г. Франк, Джованни Арриги, Самир Амин, но все они разделяют общую единицу измерения миросистемного анализа – единицей является не национальное государство, а сама система их отношений, где одним из главных принципов является движение капитала.

Для того, чтобы приступить к разбору конкретной ситуации, также стоит разобраться с самим термином, который миросистема имеет два основания: мир и система, соединенные “о”, в то время, как в английском варианте через “-” world-systems analysis. Само понятие говорит о том, что система представляется миром.

Для современной миросистемы характерно распределение труда в пользу стран центра, для Валлерстайна современная миросистема представляется мироэкономикой, т.е. капиталистической системой [2]. Из выше сказанного уже становится ясно, что за единицу анализа берется не национальное государство, но сама историческая система.

Как различить страны центра от стран периферии? Одним из критериев может служить степень монополизации экономики.

Так же стоит отметить, что характерными условиями для существования мир-экономики (нынешняя миросистема) являются:

- Передвижение товаров, рабочей силы, капитала
- Множество отдельных политических единиц
- Межгосударственные отношения

Само понятие мир-экономика возникло в связи со способами экономической организации, которые выделил Карла Поланьи, где он выделял три вида организации: взаимность, перераспределение и рынок.

Если же переводить эти понятия в мир-системный анализ, то выделяется мини-система, мир-империя и мир-экономика. То есть-экономика есть рыночная система.

Главным же принципом для этой системы является бесконечное накопление капитала. Для этого необходимо рассмотреть движение капитала. Также для миросистемного анализа движение капитала является важнейшей составляющей для рассмотрения, поскольку это тесно связано с его распределениями в странах центра, периферии, полупериферии. Поскольку для капитала необходимы условия, где он будет воспроизводиться и расширяться максимально быстро. Это мы также можем увидеть на примере Китая десятилетие назад, когда в него крупные компании переносили свои производства, в том числе, из-за дешевизны рабочей силы. Несмотря на цель сэкономить, перенос производства также помогает тем странам, куда они переносятся, поскольку постепенно происходит рост уровня жизни.

Хотя это и не отменяет того факта, что те страны, куда переносится производство, являются эксплуатируемыми, поскольку прибыль от этих предприятий в любом случае уходит в страны центра или полупериферии.

Мы много раз упоминали понятия стран центра, периферии, полупериферии. Дадим более подробную характеристику каждого из них:

Процессы в странах центра характеризуются: высокой степенью монополизации экономики (олигополии, квазимонополии), что способствует получению сверхприбыли, контроль над экономическими процессами стран периферии, возможность вывести свой капитал из стран периферии и направить в другое место, созданием товаров с высокой добавочной стоимостью

Страны полупериферии: в них сосредоточены, как и производственные процессы центра, так и производственные процессы периферии, они оказываются в достаточно тяжелом положении, поскольку они, с одной стороны, хотят занять место стран центра, но с другой, они могут технологически отстать и стать

полностью зависимыми от стран центра. То есть, с одной стороны, их эксплуатируют страны центра, но при этом же страны полупериферии эксплуатируют страны периферии.

Страны периферии: они находятся в самом худшем положении, поскольку их экономические процессы зависят от стран центра, у них нет высоких технологий для производства товаров. И если в них осуществляются инвестиции, то они не приводят к развитию в либеральном понимании, а к “развитию недоразвитости”.

Но у нас больше в статье будут затрагиваться международные отношения, поэтому разберем, откуда они берутся.

В своей книге И. Валлерстайн выделяет то, что само начало межгосударственным отношениям было заложено с приходом “новых монархий” в конце XV века, но при этом толчком служило заключение Вестфальского мира, который был подписан почти всеми странами Европы в XVII веке. При этом в этот период происходила борьба за то, чтобы монархи обладали реальной властью. Несмотря на статус “абсолютного” монарха, это означало не безграничность власти, но то, что закон не касался действий монарха. При этом происходило усиление государства, следовательно, появлению бюрократии и налогов.

Благодаря этому происходило создание суверенного государства, которое могло претендовать на внутреннюю и внешнюю власть. При этом, стоит отметить, что сам статус суверенного государства не зависит только от воли этого государства. Оно определяется признанием этого суверенитета со стороны другого государства. И нам этом признании и строятся межгосударственные отношения, ведь без признания не происходит никакого взаимодействия с другими государствами. Здесь также прослеживается взаимосвязь между странами центра и периферии.

Если какая-то страна периферии не признает страну (страны) центра, то происходит разрыв отношений, но с другой стороны, страна центра могут использовать свое влияние для того, чтобы разорвать отношения мира с этой страной, следовательно, она оказывает в блокаде, и раз эта страна была включена в капиталистическую, то она не сможет себя воспроизводить, поскольку отношения завязаны на мир-экономике.

Может возникнуть вопрос: почему распределение не может быть равномерным и страны не могут торговать между собой, приблизительно, на равном уровне? Ответ на этот вопрос уже был дан выше, исходя из самих характеристик мир-экономики (капитализма). При равномерном распределении не могло бы происходить эффективное накопление капитала, без монополизации компаниями бы не могли получать сверхприбыль, следовательно, бесконечное накопление капитала прекратилось бы, и система не смогла бы воспроизводиться.

Интерес предпринимателей, связанные с суверенитетом государства, можно выделить “в семь важнейших для них направлений:

- государства определяют правила, в соответствии с которыми товары, капитал и рабочая сила могут пересекать их границы;
- они создают правила, касающиеся прав собственности внутри страны;
- они создают правила, относительно найма на работу и размера вознаграждения работников;
- они решают, какие издержки фирмы должны взять на себя;
- они определяют, какие экономические процессы можно монополизировать и до какой степени;
- они собирают налоги;
- и, наконец, если государства могут влиять на фирмы, расположенные на их территории, значит, они могут использовать свою власть и вне страны и влиять на решения других государств”.

Начнем, пожалуй, с границ. В теории суверенное государство имеет право решать, кто и что может пересекать его границы и на каких условиях. Чем сильнее государство, тем больше его бюрократический аппарат, а соответственно, больше возможностей оказывать влияние на трансграничные сделки. Существует три

основных вида трансграничных сделок—это движение товаров, капитала и людей. Продавцам хочется, чтобы их товары беспрепятственно и беспошлинно пересекали границы. С другой стороны, продавцы-конкуренты внутри страны предпочли бы, чтобы их государства ввели квоты и пошлины, а их собственные товары субсидировали. Любое решение, которое принимает государство, благоприятствует тому или иному предпринимателю. Нейтралитета в данном случае не бывает.

То же самое можно сказать и о движении капитала. Пристальнее всего государство наблюдает за передвижением людей через границы, что также напрямую касается фирм постольку, поскольку касается работников. В соответствии с простой краткосрочной моделью спроса — предложения наплыв рабочей силы из-за границы является рыночным плюсом для предпринимателей принимающей страны и рыночным минусом для проживающих там рабочих.

Такая картина не учитывает двух важных аспектов, о которых в данном случае не стоит забывать: во-первых, тот отпечаток, который оставляет иммиграция на социальной структуре любого государства и, во-вторых, роль иммиграции в долгосрочной перспективе, а она может быть вполне позитивной, даже если в краткосрочной ее и воспринимают негативно, по крайней мере некоторые. И снова нейтральной позиции в данном случае быть не может.

Еще одним существенным фактором является то, что государство определяет издержки, которые понесет товаропроизводитель при производстве товаров. В этом случае, он должен заручиться поддержкой государства. Не существует нетоксичных производств, все они так или иначе используют сырьевую базу, при этом государство не считает, сколько нужно средств для их восстановления, и бывают случаи, когда исчерпанные ресурсы невозможно восстановить, другой момент касается окружающей среды, которая загрязняется частными предприятиями, при этом они расходы для ее восстановления ложатся на все общество. При этом либо отходы выбрасываются за пределы собственности и делается вид, что проблемы с этим нет. Помимо этого, государство не учитывает транспортные расходы, т.е. создание железнодорожных путей, мостов, дорог и их поддержанием занимается государство, при этом расходы на создание и поддержание их намного выше, чем то, что отдают фирмы для их поддержки.

Переходя к конкретной ситуации, мы на данный момент мы наблюдаем трансформацию нынешней миросистемы, которые мы знаем. Одним из ключевых факторов послужила, Специальная Военная Операция (СВО), которая началась 24 февраля 2022 года [3], и спустя 1,5 года мы можем рассмотреть те сдвиги, которые произошли в России и в мире. После её начала, мы можем выделить ряд последствий для российской экономики:

- курс доллара, по отношению к рублю
- отток капитала из России [4]
- откат авиасообщения, невозможность прежнего функционирования/поддержания [5], но стоит отметить, что происходит замена Западных/Американских самолетов на SSJ, который активно применяет в гражданской авиации.

- отток рабочей силы
- потеря рынка сбыта нефти/газа в виде Западной Европы

Это та малая часть последствий, с которыми столкнулась Россия начиная с февраля 2022 года. И начало СВО вызвало помимо пересборки, перераспределения сил в мир-системе, ряд проблем на различных уровнях. В таком случае мы можем наблюдать борьбу между российским правительством и правительствами стран Запада, США, Японии. Если мы рассматриваем уровень межгосударственных отношений, которые сложились после второй мировой войны (в частности, ООН), то мы наблюдаем неспособность решения проблемы боевых действий на территории европейского континента. Генсек ООН 21 мая призвал к реформации организации [6], поскольку

ни с коронавирусом, ни с нынешнем характером боевых действий она не справилась. Мы видим, что в рамках трансформации миросистемы требуется реформации международных институтов, особенно ООН. На этапе видим, что такой фактор, как военно-политические действия и неспособность международных организаций его решить приводят к затягиванию и усугублению кризисной ситуации, тем более растет напряжение, связанное с тем, сколько финансовых ресурсов вкладывают враждующие лагеря. Другой момент касается экономической составляющей.

В начале 2022 года половина российского экспорт и импорта товаров и услуг были связаны с “недружественными странами” [7]. Подобная атмосфера санкций и на фоне этого сжатие импорта привели к рекордному профициту, что повлияло на курс доллара, который опускался до 51,16 рублей 30 июня 2022 года. Это позволило накопить валюта внутри страны, но неспособность потратить эту валюту и привело к снижению курса доллара. Но учитывая то, что в 2022 году закупки были связаны с зимним периодом и попытками максимально запастись ресурсами, и по итогу января 2023 мы можем наблюдать дефицит бюджета в 1,76 трлн рублей, связанный с падением доходов на 35% при росте расходов на 58,7% [8]. При этом боевые действия, по итогу, привели к сокращению нефтегазовых доходов на 52%, по итогу января-апреля. Также стоит ответить, что за 4 месяца 2023 года, дефицит превысил 3,4 трлн рублей. Если же мы сравним цены за Urals прошлым мае и нынешнем, то мы проследим падение цен на нефть, приблизительно, на 66% [9]. В условиях снижения дохода, роста расходов, уменьшения цены на нефть, почти на 66% и ряд других факторов говорят о серьезном кризисе в российской экономике, на фоне этого расходы на науку остаются на уровне 2020 года (1,1 трлн рублей) номинально, без учета инфляции [10].

На это фоне можно говорить о сокращении расходов на науку, и на фоне всего выше сказанного происходит отток ученых из России. Глава СО РАН заявил, что на протяжении последних 5 лет “Россия потеряла 50 тысяч человек” [11], при этом мы видим проблемы с авиацией, на фоне санкций, Россия неспособно ввести собственные самолеты для авиасообщения, отсутствие необходимых комплектующих приводят к ухудшению их обслуживания.

Тем не менее создаются условия для встраивания в науку специалистов из стран Азии, Китая. Также растет военно-промышленный комплекс, который компенсирует потери в других отраслях промышленности.

Воссоздавая картину в целом, мы получаем, что после 24 февраля в России образовались “неблагоприятные условия” для немалого количества иностранного капитала. Какие же негативные последствия можно наблюдать?

- разрушение прежние цепочки поставок
- уход Visa, MasterCard, отключение от SWIFT
- рост курса доллара
- уход Западных компаний

Но несмотря на это, идет активное замещение западных товаров на товары, в частности, китайского производства, например, автомобили, возрос экспорт нефти в страны Азии, что способствует большому обороту юаня и укрепление китайско-российских отношений во имя общего дела, при создании нового, мультикультурного мира.

Эти и другие последствия повлияли на то, что множество россиян и иностранных компаний стремятся вывести свои капиталы из страны, поскольку государство стремится полностью контролировать хозяйственную, политическую жизнь населения. В таких условиях речь идет не только о прибыли, но и о том, смогут ли владельцы сохранить свои капиталы в безопасности и не отберет ли их государства из-за “неверной позиции”.

Подытоживая, можно сказать то, что у России образовалось своего рода зависимость от того положения, которое она занимала до 24 февраля 2022 года. Прежде всего экономическая зависимость от нефтегазовых доходов, которая образовалась в результате высокого роста цен еще в нулевые годы, за более чем 20 лет Россия не предприняла достаточных шагов для изменения структуры пополнения бюджета, но на данный момент принимаются попытки изменить зависимость бюджета от нефти, и на данный момент происходит активный рост в других отраслях экономики, что способствует укреплению российской экономики.

#### Список используемой литературы:

1. Мир-система Модерна. Том I. Капиталистическое сельское хозяйство и истоки европейского мира-экономики в XVI веке. / Предисл. Г. М. Дерлугьяна, пер.с англ., литер, редакт., комм. Н.Проценко, А.Черняева. М.: Русский фонд содействия образованию и науке, 2015 — 552 с.
2. Валлерстайн, И. Миросистемный анализ: Введение. Пер. с англ. / И. Валлерстайн. — 3. — Москва : URSS, 2020. — 304 с. ISBN 978-5-9710-7802-9.
3. Путин объявил о начале военной операции по защите Донбасса. — Текст : электронный // Lenta.ru : [сайт]. — URL: <https://lenta.ru/news/2022/02/24/operation/> (дата обращения: 22.05.2023).
4. Куда утекает российский капитал. — Текст : электронный // БКС Экспресс : [сайт]. — URL: <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/kuda-utekaet-rossiiskii-kapital> (дата обращения: 22.05.2023).
5. Под красным флагом: безопасности российских самолетов понизили летную годность. — Текст : электронный // Forbes: [сайт]. — URL: <https://www.forbes.ru/biznes/477635-pod-krasnym-flagom-bezopasnosti-rossijskih-samoletov-ponizili-letnuu-godnost> (дата обращения: 22.05.2023).
6. Генсек ООН призвал реформировать Совбез ООН из-за конфликта на Украине. — Текст : электронный // РБК : [сайт]. — URL: <https://www.rbc.ru/politics/21/05/2023/6469d30b9a79478a958968dd> (дата обращения: 22.05.2023).
7. Тектонический сдвиг: как изменилась внешняя торговля России в 2022 году. — Текст : электронный // РБК : [сайт]. — URL: <https://www.rbc.ru/economics/05/01/2023/63a449789a7947778972b81> (дата обращения: 22.05.2023).
8. Минфин объяснил январский дефицит бюджета в 1,8 трлн рублей. — Текст : электронный // Минфин : [сайт]. — URL: <https://www.rbc.ru/economics/06/02/2023/63e112679a794757f9fb1bf3> (дата обращения: 22.05.2023).
9. Предварительная оценка исполнения федерального бюджета за январь-апрель 2023 года. — Текст : электронный // Минфин: [сайт]. — URL: [https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id\\_4=38473-predvaritelnaya\\_otsenka\\_ispolneniya\\_federalnogo\\_byudzheta\\_za\\_yanvar-aprel\\_2023\\_goda](https://minfin.gov.ru/ru/press-center/?id_4=38473-predvaritelnaya_otsenka_ispolneniya_federalnogo_byudzheta_za_yanvar-aprel_2023_goda) (дата обращения: 22.05.2023).
10. Экспресс-Информация. Наука, технологии, инновации. Дата выпуска 08.09.2022 // ВШЭ Интерфакс : [сайт]. — URL: <https://issek.hse.ru/mirror/pubs/share/759541668.pdf> (дата обращения: 22.05.2023).
11. Вице-президент РАН сообщил о потере страной 50 тысяч научных сотрудников за пять лет. — Текст : электронный // Интерфакс : [сайт]. — URL: <https://www.interfax.ru/russia/902007> (дата обращения: 22.05.2023).

**Национальный вопрос на Кавказе в 1920-1924 гг.: роль "коренизации"****The national question in the Caucasus in 1920-1924: the role of "indigenization"***Жаворонков Андрей Дмитриевич**Студент 3 курса**Факультет Исторический**Московский государственный университет им. В.М. Ломоносова**Россия Москва**e-mail: zhavra@mail.ru**Zhavoronkov Andrey Dmitrievich**Student 3 term**Faculty of Historical**Moscow State University V.M. Lomonosov**Russia Moscow**e-mail: zhavra@mail.ru***Аннотация.**

В данной статье автор пытается найти ответ на вопрос о сущности национальной политики на Кавказе в начале создания советского государства на основе стенографических отчетов, писем, интервью лидеров советского государства и других источников. Проводя сопоставление и сравнение между теоретическими положениями и реальными результатами национальной политики, в работе показана несостоятельность и утопичность советской политики по укреплению своей власти на Кавказе в данный период. Отдельное внимание в данной статье уделено «коренизации», как одному из главных инструментов, лежащих в основе национальной политике в 20-ые года XX в.

**Annotation.**

In this article, the author tries to find an answer to the question about the essence of the national policy in the Caucasus at the beginning of the creation of the Soviet state on the basis of verbatim reports, letters, interviews with the leaders of the Soviet state and other sources. Carrying out a comparison and comparison between the theoretical provisions and the real results of the national policy, the paper shows the inconsistency and utopianism of the Soviet policy to strengthen its power in the Caucasus in this period. Special attention in this article is paid to "indigenization", as one of the main tools underlying the national policy in the 20s of the twentieth century.

**Ключевые слова:** Национальная политика, Кавказ, коренизация, титульная нация, национализация, шовинизм, национализм, национальная политика СССР.

**Key words:** National policy, Caucasus, indigenization, titular nation, nationalization, chauvinism, nationalism, national policy of the USSR.

*Неси же бремя Белых -**Чтоб шум войны затих,**И пищу дай голодным,**И вылечи больных.**Р. Киплинг***Национальная проблема на Кавказе**

Северный Кавказ и Закавказье с XIX в., когда Российская империя стала стремительно распространять свое влияние в регионе, являлись «горячими точками», на территории которых новой русской администрации приходилось решать многочисленные задачи. Большинство проблем Царской России было вызвано национальным вопросом: враждебностью местного населения как к русским, так и к своим соседям, что ярче всего проявилось в продолжительной и кровопролитной Кавказской войне. Несмотря на все попытки урегулировать конфликт, полностью его ликвидировать не удалось вплоть до XXI в.

Придя на Кавказ, советская власть столкнулась с теми же проблемами, что и царское правительство: разнообразие народов, культур, языков, враждебность к «чужакам», противоборство горцев между собой.

Экономическая отсталость, по отношению к центральным регионам страны. Местами, архаичность населения. По этой причине проблема включения и интеграции Кавказа в структуру нового советского государства, стала отдельным пунктом политики большевиков. Понимая, что в основе данной проблемы лежат нерешенные национальные противоречия, которые препятствуют объединению и унификации региона, новое правительство стало осуществлять стратегию укрепления своей власти на Кавказе через разработанную теорию национальной политики социалистического государства. Одним из главных инструментов данной политики стала политика «коренизации». Она включала в себя целый комплекс мероприятий: от перевода текстов делопроизводств на родной язык до подготовки и вовлечения нацменьшинств в выборные органы и иные институты новой советской власти [5, с. 111].

Однако сумело ли советское правительство в 20-ые годы XX в. с помощью разработанной теории урегулирования национального вопроса на основе марксистско-ленинской идеологии решить национальную проблему на Кавказе и укрепить в регионе свою власть и влияние? Соотносилась ли проводимая большевиками политика с их ожиданиями?

Целью данной работы является поиск ответа на вопрос: удалось ли советской власти с помощью разработанных положений и концепций национального единства и проводимых в жизнь проектов разрешить национальный вопрос на Кавказе в начале XX в.. Был ли создан тот «единый», включенный в советскую структуру Кавказ, с населением, которое поддерживает большевиков и соотносит себя с новым государством, и если нет, то почему? В данной работе мы постараемся проследить главные идеи национальной политики большевиков на Кавказе, выявить их главные теоретические положения построения и укрепления советской власти в регионе и сравним их с реальным положением дел, то, как отразилась эта теория и практика на жизни местного населения и регионе в целом. Для этого мы рассмотрим основные положения и идеи, которые предполагалось провести в отношении национального вопроса советской властью. Обозначим цели и задачи большевиков в отношении укрепления своей власти на Кавказе с помощью национальной политики и «коренизации». Рассмотрим основные способы проведения данной политики и выявим реальные результаты данного подхода.

В качестве временных рамок мы возьмем период с 1920 по 1924 гг. Нижняя граница обусловлена победой красных над силами белых на Северном Кавказе и постепенному складыванию советской власти (советизации) [2, с. 152, 174-175] на Кавказе и Закавказье. Верхняя граница обусловлена принятием конституции СССР в которой прописывались основные положения в отношении национального вопроса на территории нового государства и закреплялось вхождение кавказских территорий в состав СССР [13].

В работе будут использованы и более ранние источники (1918-1919 гг.) так как в них будут отражены предпосылки и теоретические идеалы советского правительства в отношении национальностей в новом государстве. В меньшей степени мы прибегли к источникам, которые датируются после 1924 г., так как в наши задачи не входило прослеживание эволюции национального вопроса от периода НЭПа к сталинской диктатуре. Данный аспект будет затронут лишь вскользь на основе научной литературы. Отдельно, на протяжении всей работы, уделяется внимание процессу «коренизации», как одному из основных инструментов национальной политики советской власти. Положения данного национального подхода начали осуществляться еще в период гражданской войны [5, с. 111].

Важно обозначить географические рамки нашего исследования. В работе мы стремились не исследовать раздельно Северный Кавказ и Закавказье, как два разных региона. Главной идеей было показать именно общую национальную проблематику кавказских народов, проживающих на территории как Северного Кавказа, так и Закавказья. Автор считает важным показать общность национальных проблем для региона в целом и отразить



схожесть их решения советской властью. Данная концепция нехарактерна для научной литературы по данному вопросу. Однако необходимость рассмотрения не только различий и особенностей этих двух взаимосвязанных регионов, но и их сходство в контексте нашей темы, является, на наш взгляд, важным исследованием. В этой связи, под «Кавказом» мы будем подразумевать совокупность территорий современных: Абхазии, Азербайджана, Армении, Грузии, Дагестана, Ингушетии, Кабардино-Балкарии, Осетии и Чечни. Данный подход позволит нам не углубляться в изучение отдельных проблем сравнения теории и практики в регионах, а обозначить крупным планом основные противоречия национальной политики большевиков на Кавказе.

Необходимо уточнить, что мы подразумеваем под понятием «национальный вопрос». Поиски ответа на данный вопрос в марксистско-ленинских трудах приведут нас к истокам классовой борьбы, что неверно и не отражает сути данного термина, так как классовая борьба – это лишь один из сопряженных факторов национального вопроса [8, с. 120-123]. В силу этого, мы прибегнем к следующему определению, которое дали Л.С. Гатагова, Л.П. Кошелева и Л.А. Роговая: *«Национальный вопрос — совокупность политических, социальных, культурных и прочих факторов, порожденных этнической и конфессиональной пестротой населения Российской империи»* [28, с. 5]. С основой на данную терминологию мы и рассматриваем «коренизацию», как главный инструмент национальной политики большевиков.

Раскрывая поставленную нами цель, мы будем придерживаться следующей модели построения исследования, выполняя следующие задачи: раскроем и приведем основные тезисы-положения политики большевиков в отношении национального вопроса и территории Кавказа, как части единого государства. Главными теоретиками и авторами данных идей являлись: В.И. Ленин и И.В. Сталин – члены партии, которые в 20-ые г. XX в. непосредственно разрабатывали концепции организации страны (федеральная и автономная идеи) [28, с. 6-7]. Далее мы рассмотрим основные предпринятые меры и проекты по реализации этих идей, ярче всего отразившихся в идеи «коренизации». Последним шагом нашей работы будет анализ итогов данной политики на основе отчетов совещаний ЦК РКП(б) и личных переписок членов партии, которые отправляли рапорты и отчеты о положении на Кавказе в Москву. В заключении мы выявим: привела ли национальная политика большевиков, основанная на определенной марксистско-ленинской теории, к желанным результатам или потерпела крах в начале складывания единого советского государства, в период, когда национальный вопрос, как проблема дезорганизации на окраинах, стояла особенно остро.

Многие аспекты национального вопроса были нами опущены или раскрыты недостаточно подробно, в силу того, что мы стремились лишь обозначить и отразить соотношение между теорией, практикой и итогами национальной политики советского правительства на Кавказе. Обозначить крупным планом возможные варианты дальнейшего изучения и развития данного вопроса для следующих исследователей.

#### **Обзор используемых источников**

По национальному вопросу к настоящему моменту опубликовано и выпущено достаточно обширное количество источников и документов. Для нас особый интерес представляли стенограммы заседаний по национальному вопросу, личная переписка членов партии, в которых упоминаются способы решения национальной проблемы и официальные заявления или интервью лидеров партии. Данные источники являются прекрасными документами, которые отражают как позицию большевицкого правительства по данной проблеме (теории, идеи, предложения решения противоречий), так и реальные итоги данной политики (отчеты, донесения, частные переписки). В этой связи стоит обозначить главные издания и сборники, которые были использованы нами при написании данного исследования.

«ЦК РКП(б) ВКП(б) и национальный вопрос» (составители: Л. С. Гатагова, Л. П. Кошелева, Л. А. Роговая). Это сборник, в котором собраны совершенно различные документы с 1918 по 1933 гг. в которых

отражены проблемы и способы их решения относительно национального вопроса в разных регионах бывшей российской империи. Документальный комплекс сборника составили материалы Российского государственного архива социально-политической истории (РГАСПИ). Документы извлекались из личных фондов К.Е. Ворошилова, Г.Е. Зиновьева, Л.М. Кагановича, М.И. Калинина, В.М. Молотова, Г.К. Орджоникидзе, И.В. Сталина; из фондов региональных бюро ЦК РКП(б) — Юго-Восточного и Кавказского; из коллекций отделов ЦК РКП(б)—ВКП(б) — Бюро Секретариата, агитации и пропаганды, организационно-распределительного, секретного. Были использованы также материалы секретариата В. И. Ленина, постановления Политбюро, Оргбюро Секретариата ЦК РКП(б)—ВКП(б), решения ЦКК. Значительная часть документов сборника представляет собой письма местных партийных работников в ЦК с изложением текущих проблем и оценкой происходящих событий. Большой комплекс документов составляют отчеты об обследовании национальных республик и регионов инструкторами ЦК РКП(б)—ВКП(б) и сводки ОГПУ. В сборник включены также постановления партийных органов разного уровня [28, с. 14]. Таким образом, издание позволяет изучить большое количество материала, как по большевистской теории, так и по реализации и итогам национальной политики.

Еще одним важным сборником является труд «Большевистское руководство. Переписка. 1912-1927», который содержит в себе ряд писем и телеграмм, в которых отражены мнения, идеи и даже приказы членов партии друг к другу в отношении национального вопроса.

В качестве источников, которые отражают главные положения национальной проблемы, которые обозначала советское правительство, были взяты интервью, доклады и тезисы на совещаниях и конференциях лидеров коммунистической партии. Так были рассмотрены: «Об очередных задачах коммунизма в Грузии и Закавказье» (доклад общему собранию Тифлисской организации коммунистической партии Грузии 6 июня 1921 г. И.В. Сталина), «О Донщине и Северном Кавказе» (доклад И.В. Сталина за 1918 г., «Положение на Кавказе» (доклад И.В. Сталина за 1918 г.), «Положение на Кавказе. Беседа с сотрудником газеты Правда» (И.В. Сталин 1920 г.), «Вопрос об объединении независимых национальных республик: Беседа с корреспондентом газеты Правда» (И.В. Сталин 1922 г.), заметка: «К вопросу о национальностях или об «Автономизации»» (В.У. Ленин 1922 г.) и т.д. В данных докладах, заметках, беседах раскрываются теоретические и идеологические идеи большевиков в отношении национальной проблемы на Кавказе. Данные источники отражают идеи, которые были доступны как широкому кругу читателей (статьи в газете «Правда»), так и узкому кругу лиц из партии (проекты автономизации, доклады).

Отдельно отметим текст конституции 1924 г., где прописывались основные положения, к которым пришла советская власть по итогу разрабатываемой стратегии в отношении национального вопроса.

Важным источником, отражающим итоги национальной политики большевиков, является изданный «Стенографический отчет секретного IV совещания ЦК РКП, 1923 г.», в котором приведен текст заседания по национальной проблеме. Совещание знаменовало собой новый этап в национальной политике. Это был первый и последний съезд партии, на котором работала секция по национальному вопросу. После него в ряде республик начали осуществляться некоторые меры по реальному суверенитету, особенно в области экономики. В этой связи возникали постоянные конфликты между центральными органами управления и местными властями [24, с. 4].

Заседание и стенограмма были совершенно секретными. Документы были под тремя грифами: совершенно секретно, не для печати, только для членов партии. Связано это было с неутешительными итогами совещания. Приглашенным товарищам нужно было привести с собой материалы по следующим вопросам: Цифровые данные о состоянии школ на местных языках. Земельные отношения с точки зрения обеспечения местного населения. Состояние религиозных, судебных и других учреждений, связанных с национальным бытом. Национальный и социальный состав партийных организаций в целом, а также их высших и низших руководящих

органов год назад и теперь. Национальный состав госучреждений, а также профорганизаций, кооперативов и культурных организаций год назад и теперь. Наличный резерв местных работников, почему-либо неиспользованных. Взаимоотношения с центральными учреждениями в Москве и конфликты на этой почве. Отношение местного населения к Красной Армии. Местные конфликты по национальной линии в области партийной и советской работы. Число периодических органов на местных языках. На каких языках ведется делопроизводство в партийных и государственных учреждениях [24, с. 12-13]. По итогу выяснилось, что картина, выводившаяся советской пропагандой, и которую желало видеть правительство, не соответствовала реальным данным, которые предоставили участники собрания. Был показан реальный итог первых лет «коренизации» и национализации регионов, который не оправдал надежд лидеров партии.

Таким образом, мы собрали ряд источников, который отражал бы положение по национальному вопросу как в прессе и пропаганде (то, что доступно большинству), так и ранее секретные данные (доступные правящей верхушке). Нами использованы документы как теоретического характера (идеи Сталина и Ленина), так и отражающие реальность по итогу проведения большевицкой политики (отчеты и итоги заседаний по национальному вопросу).

### **Обзор используемой литературы**

О национальной политике большевиков в 20-ые годы написано множество работ как отечественных, так и зарубежных исследователей. В своей работе мы использовали исследования современных авторов (отечественных и зарубежных) в силу их актуальности и свободы от «линии партии». Особый интерес данная тема пользуется у авторов стран, которые ранее входили в состав СССР. Однако многие из них рассматривают национальную проблему только в рамках республик или отдельных регионов. Национальная проблема на Кавказе исследуется в работах либо в рамках Северного Кавказа, либо в пределах Закавказья, если не ограничивается лишь отдельными республиками (Азербайджан, Армения, Грузия). Крайне небольшое количество работ написано о ходе «коренизации» на Кавказе [3, с. 237]. Отдельные крупные работы посвящены главным образом идеям и теориям национальной политики большевицкого правительства. Не во всех исследованиях представлено сравнение данных идей с реальными результатами политики, вследствие чего не складывается полноценной картины в отношении итогов деятельности новой власти в регионе. В своей работе мы попытались из большого объема трудов взять иностранные и отечественные работы, которые бы в совокупности помогли нам составить ясную картину проводимой национальной политики на Кавказе и способствовали верному анализу источников.

О проблеме «коренизации» писали такие историки и исследователи как: О.К. Кайкова «Политика «коренизации» в сельсоветах национальных районов РСФСР (вторая половина 1920-х – середина 1930-х)», Т.Р. Варданян-Айвазян «Об особенностях коренизации в Закавказье в 1920-1930-е гг.», А.А. Кульшанова «К проблеме теории и практики национального вопроса в СССР», Т. Мартин «Государство наций: Империя и национальное строительство в эпоху Ленина и Сталина» и «Империя «положительной деятельности» Нации и национализм в СССР 1923-1939». В данных работах показано, как осуществлялась теория марксистско-ленинской идеологии на практике. Раскрываются понятия «коренизации» и национализации, обосновываются ее цели и задачи, проводится анализ возможности складывания единой нации. Эти исследования рассматривают «коренизацию» не только как общее для советского государства явление, но и раскрывают особенности данной политики на Кавказе (отдельные главы, упоминания и т.д.).

Об укреплении и становлении советской власти на Кавказе писали: А.К. Халифаева «Утверждение Советской власти в Дагестане и образование ДАССР (1918–1929)», И. Багирова «Интеграционные процессы на Южном Кавказе и политика великих держав в исторической ретроспективе XX века // Кавказ и глобализация»,

А. Г. Ментешашвили «Из истории взаимоотношений Грузинской Демократической Республики с советской Россией и Антантой. 1918—1921 гг.», В.А. Козлов «Вайнахи и имперская власть: проблема Чечни и Ингушетии во внутренней политике России и СССР» и т.д. В своих работах авторы раскрывают особенности и проблемы регионов, с которыми столкнулось советское правительство. Четко обозначены этапы укрепления новой власти на территории Кавказа и процесс ее становления. Обозначены цели и задачи большевиков в отношении бывшей территории Российской империи, в том числе и Кавказа.

Таким образом, используемая нами литература сформировала общий фон и специфику национальной проблемы в 20-ых годах XX в. Именно с использованием этих данных нами сопоставлялась теория, реализация и итог национальной политики советской власти на Кавказе.

### **Зачем нам нужен Кавказ и суть национальной проблемы**

Октябрьская революция и победа в Гражданской войне принесла большевикам не только власть, но и проблемы, с которыми не справилось еще царское правительство. От некогда единой Российской империи стремительно откалывались окраины, чему способствовало знаменитое положение о самоопределении народов [4, с. 20-21]. Лидеры национальных движений стали строить новые государства. *«В ноябре 1917 г. была провозглашена Украинская Народная республика, в Тифлисе возник Закавказский комиссариат, в канун 1918 г. свою независимость провозгласила Финляндия, в марте 1918 г. Белоруссия. 29 августа 1918 г. большевистское правительство подписало декрет об отказе от всех договоров и актов, заключенных Российской империей по поводу Польши. Наряду с чисто этническими образованиями (наподобие Трудовой Коммуны немцев Поволжья) о своей суверенности заговорили Кубано-Черноморская и Терская области (базировавшиеся на территориальном принципе), не говоря уже о Кочуче или Дальневосточной республике».* – приводят данные Л.С. Гатагова, Л.П. Кошелева, Л.А. Роговая [28, с. 6]. Новые образования далеко не всегда шли на взаимный контакт с советской властью. Более того, оказываемое на окраины влияние Антанты и других европейских стран подогревали политические разногласия [28, с. 174-175]. Большевики, осознавая потерю своей власти стали пересматривать свою национальную политику.

Марксистско-ленинская идеология базируется на классовой борьбе, игнорируя национальный вопрос, [28, с. 15] вследствие чего, первоначально данная проблема не поднималась и советской властью. Проблема национального вопроса прослеживается в документах членов партии лишь с 1917-1918 гг. во время нарастающей дезинтеграции окраин.

Кроме того, решение национального вопроса было необходимо и для победы в развернувшейся гражданской войне, но для его решения большевики прибегли к децентрализации – национально-ориентированной политике [10, с. 26]. Большевики склоняли на свою сторону народы бывшей империи национальной государственностью, обещая создание отдельных национальных образований с большевистским правительством, что подразумевало, так или иначе, решение национального вопроса на основе коммунистической идеологии. С 1918 по 1923 гг. работал Народный комиссариат по делам национальностей во главе с И.В. Сталиным, который сперва укреплял на окраинах советскую власть, а затем разрабатывал законопроекты по делам национальностей.

Большинство идей и теорий в отношении интеграции марксистско-ленинской идеологии в структуру национального вопроса происходило спонтанно и порой имело странные проявления и окраску. Среди положений, о важности прихода советской власти на Кавказ и приобщения местных народов к новой идеологии, лежала идея равенства во всех отношениях [27, с. 74]. Это была священная миссия – принести отсталому, «туземному» (как неоднократно называли кавказские народы члены партии) [28, с. 115-116, 169-175] блага социалистической цивилизации. *«Ленин и его ближайшие соратники бросили все свои силы на приведение*

многочисленных народов (в том числе и находившихся на стадии родоплеменных или феодальных (sic!) отношений) в некое социальное и политико-административное единообразие» [28, с. 7-8]. С помощью унификации и национального равенства, должны были быть стерты все народности и нации, должна была сформироваться единая нация без нации.

К этой идеи светлого будущего прикреплялись и более прагматические идеи И.В. Сталина, который в 1920 г. дал достаточно четкое обоснование необходимости присоединения к РСФСР окраин, в том числе и Кавказских территорий. *«Центральная Россия не может долго держаться без помощи окраин, изобилующих сырьем, топливом, продуктами продовольствия. Окраины России в свою очередь обречены на неминуемую империалистическую кабалу без политической, военной и организационной помощи более развитой центральной России... Отделение окраин от России противоречит интересам народных масс, как центра, так и окраин»* - писал И.В. Сталин [28, с. 39-41]. Таким образом, становится вполне очевидно, что отделившиеся территории, в том числе и территории Кавказа, были ресурсными базами, опорными точками против враждебного, для нового правительства, капиталистического мира, который активно осуществлял интервенцию на окраинах бывшей империи. В том же году И.В. Сталин давал интервью сотруднику газеты «Правда», где выражал аналогичные мысли в отношении Кавказа: *«Важное значение Кавказа для революции определяется не только тем, что он является источником сырья, топлива и продовольствия, но и положением его между Европой и Азией, в частности, между Россией и Турцией, и наличием важнейших экономических и стратегических дорог (Батум – Баку, Батум – Тавриз, Батум – Тавриз – Эрзерум). Все это учитывается Антантой, которая, владея ныне Константинополем, этим ключом Черного моря, хотела бы сохранить прямую дорогу на Восток через Закавказье. Кто утвердится в конце концов на Кавказе, кто будет пользоваться нефтью и наиважнейшими дорогами, ведущими в глубь Азии, революция или Антанта, – в этом весь вопрос»* [21, с. 408-412]. Таким образом, явно прослеживается рациональный интерес советского правительства, которое стремилось заполучить ресурсы и стратегически важный регион.

Подтверждая слова действиями, красная армия во главе с Г.К. Орджоникидзе, активно советизировала как территорию северного Кавказа, так, и в большей степени, Закавказье в 1920-1921 гг. Приходя с помощью переворотов к власти, коммунистические партии новых республик оперативно отправляли телеграммы отрядам красной армии, которые уже стояли на границе, что приводило к быстрому установлению и укреплению советской власти. Ощущая свою безнаказанность и неоспоримую веру в успех, в телеграммах лидеров партии порой проскакивали и такие слова: *«С Грузией будет тоже, что с Азербайджаном в самое ближайшее время. С Грузией никаких разговоров не ведите. Необходимо Ваше приветствие Азербайджану и признание его в общей форме. Будем проводить военно-хозяйственное [и] экономическое объединение с Совет[ской] Россией»* [2, с. 123].

Кроме того, в телеграммах того же Г.К. Орджоникидзе, прослеживаются и идеи того самого бремена спасителя: *«Не перейдем мы границ, но только оттягиваете мир. Получается впечатление, что мы, христиане, покорили Азербайджан, оставили Грузию и Армению в стороне. У нас все было подготовлено: 9 перешли бы и 11, 12-го были бы в Тифлисе. Но ничего не поделаешь. Имейте в виду раз отданные распоряжения, вам нет надобности [повторять], я его выполню, каковы бы не были мои взгляды»* [2, с. 125]. Идея спасителей, несущих равенство и справедливость, вне зависимости от нации и даже религии, видна в этих строках, даже несмотря на то, что никто не интересовался у правительств и населения закавказских республик нужно ли им это спасение.

В том же 1921 г. уже Киров выступая в ЦК РКП(б) обозначил иную идею, необходимости советизации и включения Грузию и всего Кавказа в состав нового советского государства: *«После советизации Азербайджана мы указывали на необходимость тогда же советизировать Грузию, как базу контрреволюции на Кавказе...*

*Чтобы твердо обеспечить за нами Сев[ерный] Кавказ (хлеб и нефть), необходимо советизировать Грузию... Советизация Грузии, занятие нами Батума вырывает у Антанты последнюю базу против нас на юге... Советизация Грузии теперь необходима и потому, что Антанта не успела еще сорганизовать остатки врангелевской армии и пока не имеет достаточных сил противодействия нам... Грузия не может советизироваться без нашей помощи... В заключение необходимо еще раз подчеркнуть, что без советизации всего Закавказья мы ни в каком случае не будем чувствовать себя твердо на Сев[ерном] Кавказе и в Азербайджане...» [2, с. 174-175].*

В том же году, И.В. Сталин читает доклад в Тифлисе, уже в Советской Грузинской республике, где подчеркивает цели советизации и важность решения национального вопроса для советской власти. Она заключается в том, чтобы «Ликвидировать националистические пережитки, вытравить их каленым железом и создать здоровую атмосферу взаимного доверия среди трудящихся национальностей Закавказья для того, чтобы облегчить и ускорить дело объединения хозяйственных усилий закавказских советских республик (без чего немыслимо хозяйственное возрождение Советской Грузии) при сохранении независимости Советской Грузии, – такова вторая очередная задача коммунистов Грузии, диктуемая конкретными условиями существования этой страны» [19, с. 100]. В данном выступлении ярко виден синтез: идея социалистического равенства, создание условий для процветания, распространение более высоких технологий среди отсталых народов и использование ресурсов данных территорий на благо всей страны.

К 1922 г., когда территория Кавказа уже находилась под советской властью, можно проследить изменения в идеях лидеров партии в отношении национального вопроса в регионе. Это уже не оправдание целей своей экспансии, не защита от Антанты или капиталистического мира. На первый план все чаще выходит проблема сосуществования в одних географических рамках различных народов, которые различаются по уровню цивилизационного развития. Народы, которые отрицательно воспринимают как русских, так и своих соседей. Это народы, которые не стремятся к созданию единой социалистической нации. У них нет объединяющего их стержня. На сцену выходит проблема национализма, которая взросла на почве обещаний большевиков о создании национальных государств во время гражданской войны.

В данном контексте интересны идеи вождя партии, который четко указал на проблему взаимосвязи различных наций на разных территориях. В.И. Ленин писал: «Необходимо отличать национализм нации, угнетающей и национализм нации угнетённой, национализм большой нации и национализм нации маленькой. По отношению ко второму национализму почти всегда в исторической практике мы, националы большой нации, оказываемся виноватыми в бесконечном количестве насилия, и даже больше того — незаметно для себя совершаем бесконечное количество насилий и оскорблений, — стоит только припомнить мои волжские воспоминания о том, как у нас третируют инородцев, как поляка не называют иначе, как «полячишкой», как татарина не высмеивают иначе, как «князь», украинца иначе, как «хохол», грузина и других кавказских инородцев, — как «кавказский человек». Поэтому интернационализм со стороны угнетающей или так называемой «великой» нации (хотя великой только своими насилиями, великой только так, как велик держиморда) должен состоять не только в соблюдении формального равенства наций, но и в таком неравенстве, которое возмещало бы со стороны нации угнетающей, нации большой, то неравенство, которое складывается в жизни фактически» [9, с. 356-362]. В.И. Ленин, еще в 1922 г. увидел главную проблему национального вопроса и предвидел ее крах. Национализм присущ самой сути многонационального государства, где при этом есть еще и «титовская нация» (для России – это русские с великорусским шовинизмом). Теоретическая база партийной политики в отношении национального вопроса стала изменяться под давлением новых межнациональных противоречий. Идея о цивилизации и равенстве, которое несло советское

правительство и главным образом русское население осталось, но ярко проявился конфликт между местным и пришлым, пусть и социалистически цивилизационным элементом. В этой связи был сделан ключевой шаг к дальнейшему формированию национальных противоречий – послабление советской власти к национальностям и переход к «коренизации».

*«Ничто так не задерживает развития и упроченности (sic!) пролетарской классовой солидарности, как национальная несправедливость, и ни к чему так не чутки «обиженные» националы, как к чувству равенства и к нарушению этого равенства, хотя бы даже по небрежности, хотя бы даже в виде шутки, к нарушению этого равенства своими товарищами пролетариями. Вот почему в данном случае лучше пересолить в сторону уступчивости и мягкости к национальным меньшинствам, чем недосолить. Вот почему в данном случае коренной интерес пролетарской солидарности, а, следовательно, и пролетарской классовой борьбы, требует, чтобы мы никогда не относились формально к национальному вопросу, а всегда учитывали обязательную разницу в отношении пролетария нации, угнетённой (или малой) к нации, угнетающей (или большой). Надо ввести строжайшие правила относительно употребления национального языка в инонациональных республиках, входящих в наш союз, и проверить эти правила особенно тщательно»* [9, с. 356-362]. - писал Ленин. За несколько лет национальный вопрос стал главной проблемой советской власти. Прослеживается явное развитие идеи создания единой социалистической нации. Глобальная идея «коренизации» предполагала создать различные народы, со своими традициями, языком, ценностями и т.д., которые бы базировались на социалистических, пролетарских ценностях. По сути, население новой страны должно было быть в основе полностью социалистическим, разделяющим ценности марксистско-ленинской идеологии. Однако на этом базисе должна была быть надстройка в виде национальных особенностей, которые при этом бы, в силу единого социалистического ядра, не приводила бы к конфликтам [10, с. 26-30].

К 1924 г. советское государство пыталось создать на основе национальной политики крепкое централизованное государство на территории бывшей Российской империи. *«Стратегия большевиков заключалась в том, чтобы взять под свой контроль процесс деколонизации, которая казалась небрежной, и осуществить ее так, чтобы сохранить территориальную целостность»* [22, с. 104] - констатирует Р.Г. Суни и Т. Мартин. Для удержания окраин центральное правительство, несмотря на главные постулаты марксистской идеологии, развивало местный национализм: финансировалось массовое издание книг, журналов и газет, создание кинофильмов, опер, музеев, фольклорных музыкальных ансамблей и другой культурной продукции на языках нерусских народов [10, с. 26]. Политика была нацелена на противодействие ассимиляции национальных меньшинств. Считалось, что ассимиляция приведет к росту национализма и быстрому отделению, а развитие народного самоопределения наоборот – обратит окраины к центру, как к защитнику меньшинств.

При сохранении местной культуры, экономическая, социальная и политическая сферы все же должны были быть унифицированы и приравнены к общему знаменателю. Однако данная политика не осуществилась: *«Предлагалось переместить заводы из центра в восточные национальные регионы. Эта политика была принята, но не получила развития. Провалились и попытки «культурно отсталых» республик «выбить» для себя отдельные годовые бюджеты под программы борьбы с их «отсталостью»* [10, с. 26-27]. Но при всем при этом, развитие и укрепление национальных особенностей должно было стать лишь шагом к формированию единого народа. Эта концепция сливалась с идеей мировой революции – уничтожением всех государств, понятия Родины, Отечества: *«главное зло современности — государства... Основная цель — уничтожение всех государств и организация на их месте союза коммун»* [4, с. 19] - писал Ленин. Таким образом, стратегия марксистско-ленинской национальной политики к 20-ым годам определялась целью слить нации.

Советское правительство четко осознавало и имело достаточно проработанный план решения национального вопроса на Кавказе и других окраинах раскалывающейся в 1917 г. Российской империи. Еще раз обозначим основные: укрепление своей власти, восстановление территории страны, использование стратегических и геополитических ресурсов. Сама проблема национального вопроса должна была решаться в несколько этапов, схема которых обозначилась окончательно к 1923 г. Главная идея заключалась в развитие местного национализма с привнесением благ социалистической цивилизации в экономику, политику, социальную сферу при развитии национальной культуры, что выразилось в процессе «коренизации». Создав различные нации на основе единой пролетарско-социалистической культуры с местными вариациями, предполагалось ее полное слияние на базе идеологических ценностей. Предполагалась стремительная унификация всех сфер жизни с сохранением культурных и духовных ценностей каждого народа.

Данная теоретическая концепция должна была привести к постепенному укреплению и единению окраин с центром. Для этого советское правительство осуществляло ряд мер, которые в историю вошли как «коренизация».

### **«Коренизация», как главный инструмент национальной политики**

Началом практического осуществления теоретических идей советского правительства в отношении национального вопроса можно обозначить ноябрь 1917 г., когда свет увидела «Декларация прав народов России» [4, с. 20-21]. В декабре было выпущено специальное обращение «Ко всем трудящимся мусульманам России и Востока» [28, с. 6]. В этих документах провозглашались важнейшие гражданские права народов, включая свободу отправления религиозных культов и соблюдения исконных традиций и обычаев. Так начиналось практическое осуществление идеологических и теоретических принципов новой власти.

Для укрепления своего влияния в регионах инструкция ЦК РКП(б) за 1919 г. предписывала: *«В местностях со смешанным в национальном отношении населением при местных комитетах в числе других отделов организуются национальные бюро агитации и пропаганды для ведения партийной работы на родном языке каждой национальности. В случае отсутствия членов РКП, могущих вести работу среди данной национальности, местные комитеты через комитеты высшей инстанции или с ведома их должны требовать от национальных бюро при ЦК РКП прикомандирования соответствующих партийных работников. Бюро организуют свои кружки для агитации и пропаганды, имеют своих инструкторов с ведома местного комитета, соответствующего национального бюро при ЦК РКП, издают на своем языке газеты, журналы, листовки, а также имеют вспомогательные партийные органы (клубы и т.д.). Для объединения и руководства пропаганды и агитации среди различных национальностей при ЦК РКП организуются соответствующие национальные бюро. Члены этих бюро назначаются ЦК по соглашению с крупнейшими местными бюро или избираются на всероссийских конференциях представителей местных секций и утверждаются Центральным Комитетом»* [28, с. 26].

Кроме того, центральное правительство требовало не просто агитацию среди местных народов коммунистических ценностей, но и подчинение центральной власти. В том же 1919 г. велись работы по организации комитета пропаганды и агитации, целью которого было не только обучать местное население для лучшего понимания положений новой идеологии, но и подготовка новых партийных кадров со знанием языка. Положение подразумевало единоначалие и централизацию управления местных органов, что в системе сращивания партийного аппарата и правительства говорило о стремлении укрепления центральной власти на окраинах. Проект положения гласил: *«Необходимо существование единой централизованной Коммунистической партии с единым ЦК, руководящим всей работой партии во всех частях РСФСР. Существование таких специальных партийных организаций, как железнодорожные, почтово-телеграфные, военные и т.д., излишне, и*



поэтому ЦК, по соглашению с местными организациями, должен такие организации постепенно ликвидировать, растворив их в общей коммунистической организации - Партия едина, но для особых форм партийной работы выделяет специальные организации: военные, железнодорожные, национальные и другие. Эти организации существуют на правах отделов центральных, областных и губернских комитетов, не имея особых организационных задач» [28, с. 28-30].

Постепенно стала остро ощущаться проблема отсталости регионов, в том числе и Кавказа, во многих сферах. Советское правительство не успевало подготавливать специалистов со знанием национальных языков, местных традиций и обычаев. Нехватка кадров была свойственна не только агитационному и образовательному отделу. На территории Кавказа не было квалифицированных работников для восстановления и развития промышленности и сельского хозяйства. Некоторые народы находились на «феодалном или общинном» [28, с. 7-8] уровне развития и с трудом вливались в новую социально-экономическую систему. Кроме того, новое административное преобразование и деление, которое часто игнорировало национальный состав выделяемых областей, приводило к многочисленным конфликтам.

Переломным моментом в этом вопросе можно считать 1921 г., когда на X съезде РКП(б) был продиктован курс на т.н. национализацию, или «коренизацию». Под «коренизацией» подразумевается систематическое повышение доли представителей коренного населения в партийном и государственном аппарате [28, с. 8]. Резолюция съезда провозглашала: «Необходимость непримиримой борьбы с великодержавным шовинизмом и местным буржуазным национализмом. Она констатировала существование федерации, как формы государственного союза независимых советских республик». Ставилась задача ликвидировать государственную, хозяйственную и культурную отсталость российских народов [28, с. 59].

Спешно создавалась система средних и высших учебных заведений на местных языках. Активно разрабатывалась письменность для каждого из народов, ее не имевших. Национальные языки внедрялись в делопроизводство, судебную систему, школу. На них переводилось издательское дело. Повсюду открывались библиотеки и клубы национальных меньшинств. Культивировалась толерантность к нерусским языкам и культурам – активно укреплялась национальная культура, что соотносилось с идеями партии. Укрепление советской власти утверждалось в создании национальных советов, которые вели дело на родном, понятном для населения языке. Данные органы должны были учитывать особые условия жизни населения данной территории и организовать свою работу так, чтобы защищать интересы широких слоев отставшего в культурном отношении населения [5, с. 112].

В 1923 г. Президиум ВЦИК вынес постановление о государственных и национальных языках РСФСР, которое продолжало защищать и поддерживать их развитие. Прописывалось, что: «Все языки, употребляемые народами РСФСР, равноправны и считаются государственными языками РСФСР. Никто не может ограничивать употребление гражданином РСФСР его родного языка на собраниях, в общественных местах, в правительственных органах и учреждениях, и общественных организациях. Все законы, публикуемые центральными органами РСФСР во всеобщее сведение, публикуются на всех языках, являющихся языками делопроизводства автономных республик, областей, коммун и губерний, входящих в состав РСФСР. Ни одно центральное или местное государственное учреждение не может отказать гражданину РСФСР в приеме письменного заявления, на каком бы языке оно ни было написано, и в даче письменного ответа на том же языке или с приложением перевода на этом языке... Преподавание в школах РСФСР ведется на родном языке учащихся» [28, с. 117-118]. Это лишь часть постановления. За их нарушение полагалась уголовная ответственность, что еще раз подчеркивает важную роль развития и укрепления наций в структуре населения

советского государства. Еще раз акцентировалось внимание на важности образования на родном языке для складывания связующего элемента – знания социалистической идеологии.

Однако, в том же году, впервые остро встал вопрос о шовинистических конфликтах непосредственно между кавказским населением, главным образом на территории Закавказья. Грузинская, Армянская и Азербайджанская республика, объединенные в Закавказскую Советскую Республику стремились к дезинтеграции. Несмотря на то, что партийное руководство указывало на необходимость их слияния, в целях взаимопомощи и поддержки, [28, с. 48] противостояния тенденциям колонизации капиталистического Запада, разногласия и конфликты в регионе не прекращались. Национальный шовинизм, который формировался на базе развития национализма, осуждался лидерами советского государства, противопоставлялись идеи того, что *«пролетариат нашел в советском строе ключ к правильному разрешению национального вопроса, он открыл в нем путь организации устойчивого многонационального государства на началах национального равноправия и добровольности (единой нации)»* [18, с. 194] - писал И.В. Сталин. Советское правительство не желало обосновывать проблемы национализма на Кавказе неверной национальной политикой и искало для этого другие причины: *«Шовинизм грузинский (в Грузии), направленный против армян, осетин, аджарцев и абхазцев; шовинизм азербайджанский (в Азербайджане), направленный против армян; шовинизм узбекский (в Бухаре и Хорезме), направленный против туркмен и киргиз, – все эти виды шовинизма, поощряемые к тому же условиями НЭПа и конкуренции, являются величайшим злом, грозящим превратить некоторые национальные республики в арену грызни и склоки. С другой стороны, наличие многочисленных кадров старых партийных работников русского происхождения как в центральных учреждениях партии, так и в организациях компартий национальных республик, не знакомых с нравами, обычаями и языком трудовых масс этих республик и потому не всегда чутких к их запросам, – породило в нашей партии уклон в сторону недооценки национальных особенностей и национального языка в партийной работе, высокомерно пренебрежительное отношение к этим особенностям, уклон к великорусскому шовинизму. Этот уклон вреден не только потому, что он, тормозя дело формирования коммунистических кадров из местных людей, знающих национальный язык, создает опасность отрыва партии от пролетарских масс национальных республик, но и, прежде всего, потому, что он питает и вырачивает обрисованный выше уклон к национализму, затрудняя борьбу с ним»* [18, с. 194]. Обозначенные И.В. Сталиным противоречия нельзя списывать со счетов, но и нельзя с уверенностью утверждать, что они полностью раскрывают причины и предпосылки сложившейся в 20-ые гг. разобщенности в Закавказье.

Если же мы взглянем на предложения, которые предлагаются в том же докладе И.В. Сталиным, то увидим, что они продиктованы все той же политикой «коренизации»: *«Образование марксистских кружков высшего типа из местных партийных работников национальных республик; Развитие принципиальной марксистской литературы на родном языке; Усиление Университета народов Востока и его отделений на местах; Создание при ЦК национальных компартий инструкторских групп из местных работников; Развитие массовой партийной литературы на родном языке; Усиление партийно-воспитательной работы в республиках; Усиление работы среди молодежи в республиках»* [18, с. 194].

Развитие национальной политики отразилось в Конституции СССР 1924 г., куда были внесены положения в отношении национальных окраин и новых республик. В основном законе обозначалось биполярность мира: капиталистического, в котором царит *«национальная вражда и неравенство, колониальное рабство и шовинизм, национальное угнетение и погромы, империалистические зверства и войны»* [13] и социалистический в котором установилось *«взаимное доверие и мир, национальная свобода и равенство, мирное сожительство и братское сотрудничество народов»* [13]. Прописывалось, что *«Только в лагере Советов, только в условиях диктатуры пролетариата, сплотившей вокруг себя большинство населения, оказалось*

*возможным уничтожить в корне национальный гнет, создать обстановку взаимного доверия и заложить основы братского сотрудничества народов»* [13]. Таким образом, по конституции 1924 г. следует, что любых национальных проблем, о которых говорили еще год назад лидеры партии, в новом советском государстве нет. В СССР осуществляется *«мирное сожительство и братское сотрудничество народов, что послужит верным оплотом против мирового капитализма и новым решительным шагом по пути объединения трудящихся всех стран в Мировую Социалистическую Советскую Республику»* [13]. Таким образом еще раз подтверждалась идея о единой «советской» нации, объединенной социалистическими ценностями, не знающей национальных и шовинистических противоречий.

Кроме того, устанавливалась четкая иерархия власти между центром и национальными окраинами. Для укрепления советского государства, национальные дела многонационального, но единого народа, решались центральным органом, в котором представлены по одному представителю от каждой союзной республики.

1924 г. стал своего рода кульминацией предпринятых мер по проведению «коренизации» на Кавказе. Она проводилась *«в четырех жизненно важных для национально-государственного строительства направлениях: в области формирования национального языка, национальной территории, национальной элиты и национальной культуры. Благодаря этой политике советская власть должна была стать «родной», «близкой», «народной» и «понятной» для всех наций и национальностей СССР»* [3, с. 137] - пишет историк Т.Р. Варданян-Айвазян. Для подготовки кадров по циркуляру ВЦИК за 1924 г. было необходимо: Открытие курсов по подготовке квалифицированных работников административно-канцелярского состава советского аппарата центрального и местного масштаба, владеющих местными языками, но не имеющих квалификации, а равно по обучению местному языку лиц, работающих в учреждениях, но не владеющих местным языком; Приобретение и снабжение учреждений техническими средствами, необходимыми для реализации в делопроизводстве местного языка, как пишущих машин со шрифтом на национальном языке, типографского шрифта, канцелярских книг и проч.; Издание руководств в виде книг и брошюр по ведению делопроизводства и отчетности в учреждениях на местном языке; Установление для некоторых учреждений как временной меры, если это вызывается необходимостью в связи с переводом делопроизводства на местные языки, дополнительного контингента работников из коренного населения, в размере не превышающем 10% штатных единиц административно-канцелярского персонала, принятых на госбюджет до настоящего времени, [28, с. 228-229] так как проблема нехватки кадров так и не была решена. Активно происходило «сокращение разницы между «культурно отсталыми» тюрками и «западными нациями» – армянами и грузинами. Если латинизация в случае тюрков сыграла прогрессивную роль, став катализатором культурной революции, то в случае армян и грузин, у которых национальные алфавиты существовали еще с пятого века, такая реформа была бы губительной [28, с. 142-143]. Она означала бы отказ от культурных традиций, разорвала бы связи с духовным историческим наследием и богатой литературой. Но несмотря на это, предпринимались попытки латинизации армянской письменности, причём ее комиссия была создана в Баку и ее большинство составляли азербайджанцы и русские, а не армяне, у которых существовала старинная письменность. Из этой инициативы ничего не вышло [3, с. 142-143].

Быстрыми темпами создавалась так называемая «империя положительной деятельности» - государство, которое различными способами демонстрировало черты империи, в действительности по прошествии длительного времени создало нечто наподобие мультинационального государства-нации с помощью интернационалистической идеологии, своего самопровозглашенного исторического плана построения социализма и привлечения интереса нерусских людей к национальности, которая была наднациональной [23, с. 26-27]. Верховная власть принадлежала только центру – коммунистической элите, метрополии советской империи. Вместо того чтобы покончить с межэтнической враждебностью, социальная мобилизация обострила

межэтническое соперничество за ограниченные социальные ресурсы, тогда как урбанизация и образование привели к *«повышенному национальному самосознанию и растущему национальному сепаратизму среди более социально мобилизованных членов каждого национального сообщества»* [23, с. 36]. Политика большевиков, направленная на укрепление своей власти, параллельно разжигала шовинистические настроения и подталкивало местные народы к участию в борьбе за власть в партиях и на местах.

Таким образом, несмотря на всю теорию и практику (мероприятия), проводимые советской властью, итоги национальной политики на протяжении всего периода показывали совершенно не тот результат, который ожидало увидеть партийное руководство.

#### **Итоги национальной политики на Кавказе в 20-ые гг.**

Взяв курс на «коренизацию», советское правительство уже в том же году стало получать негативные отчеты с Кавказа, где местное население сопротивлялось новой власти, новому территориально-национальному делению, новой советской администрации, которая пыталась изменить устоявшийся быт и систему существования местных народов [8, с. 120-123]. Самые активные антиправительственные выступления, которые проявлялись в виде вооружённых столкновений, грабежей, сепаратизма и восстаний наблюдались на Северном Кавказе - на территории Чечни, а в Закавказье - на территории Грузии, где национальный вопрос стоял особенно остро в силу большого количества разных народностей проживающих на новообразованной административной территории. Кроме того, в силу нехватки кадров (их еще не успели подготовить ввиду недавнего курса на «коренизацию»), в регионы посылались неопытные «чиновники», которые, не зная местных особенностей, стремились достичь личных корыстных целей, а не следовать интересам местного населения, которое уверялось пропагандой в том, что новые представители власти сумеют обеспечить местные народы всем необходимым.

Трудности в реализации «коренизации» объяснялись развивающимся шовинизмом и национализмом, не упоминая о методах ее проведения. Осуждался «механический» метод привлечения наработчиков в аппараты управления. Вместо этого часто использовали «функциональный метод», который подразумевал заполнение мест работниками любой национальности, но со знанием местного языка [5, с. 113]. Ярким примером данного заполнения является ситуация в Башкирии, где проверка показала, что места марийского сельсовета занимали татары, а не марийцы. *«На вопрос руководству – почему послали к марийцам татар, последовал ответ – марийцы хорошо говорят по-татарски»* [5, с. 114]. Данная ситуация была характерна и для Закавказских территорий, где «титulyные нации» одной республики (главным образом грузины) вытесняли в регионах другие народности преследуя в решении местных вопросов свои цели.

Остро стояла проблема и образования кадров. Вот некоторые выдержки из записок и докладов представителей партии в регионе за 1921-1922 гг., в которых они описывают опасное положение на Кавказе. *«Председатель Габиев абсолютно не имеет никакого представления о советском строительстве и всю работу ревкома, а вместе с ним и отделов, сводит к распределению продовольствия, поддержке кулаков, мулл и кадиев и интригам по отношению ко всем советским работникам, командированным из центра. Своими преступными распоряжениями он дискредитирует и провоцирует органы советской власти, в особенности там, где во главе стоят русские товарищи. Желая добиться славы, дает советским органам нелепейшие распоряжения, зная заранее, что они невыполнимы, и этим достигает того, что в глазах населения получается представление якобы ревком, во главе с правоверным мусульманином, очень хороши, а эти приезжие большевики грабят «наш несчастный дагестанский народ». Такое положение приводит к тем ужасным последствиям, каковые уже имели место в Дагестане, когда восстало 3 округа...»* [28, с. 43-44].

*«Кавбюро ЦК северокавказского ревкома, затем Совкавтрударм все время почти ничем себя не проявляли, находясь вдали от Кавказа (в Ростове); кавказского руководящего и партийного центра не было, его*

руководства, влияния нигде не чувствовалось, особенно в области партийной работы. Директивы одних членов или вразрез со взглядами других (Белобородов, Орджоникидзе, Стопани), отсюда разногласия, трения. Кое-как работа ведется еще в городах. А в аулах и станицах ее нет. На деле мы не сдержали реально, конкретно ни одного обещания, данного горцам. Мы не дали им ни земли, ни хлеба, ни мануфактуры. Начались старые земельные споры между отдельными племенами на почве той путаницы, которую здесь преднамеренно создало царское правительство в целях расслоения горцев (Кабарда, карачаевцы). Терское казачество по-прежнему владеет старыми горскими землями, внося раздражение в среду горцев... Горцы здесь раздеты, разуты, голодают. Та же картина в Азербайджане, где взаимоотношения между татарами и армянами, даже партийными и советскими работниками, крайне обостряются» [28, с. 60-64].

«Приехавшая комиссия ВЦИК по установлению границ своими решениями нарушает сложившееся веками землепользование Кабарды, нанося этим колоссальный удар сельскому хозяйству, уже подорванному [в] период революции; чрепалосность не уничтожается, а расширяется... Комиссия ВЦИК также направила в Наркомнац телеграмму, в которой говорилось: «Представители Кабарды во главе [с] Калмыковым все время всячески тормозили работу в КомВЦИК, накануне решения нами земельных вопросов между Кабардой и Балкарией [и] Карачаем демонстративно покинули последнее общее заседание, высказав опасения, что решения КомВЦИК вызовет кровопролития, хотя никакого решения мы еще не выносили и никакого предположения не высказывали... Вопросы [о] границах Горреспублики ввиду тесной связи его с земельным отношением внутри Горреспублики и неясности директив ВЦИК остается открытым до получения дополнительных инструкций ВЦИК» [28, с. 66] и т.д.

В связи с данными положениями вполне понятна спешка проведения ЦК РКП(б) в 1923 г. срочного съезда для дальнейшего укрепления политики «коренизации». Несоответствие обещаний действительности большевиков, не знание местных особенностей, экономический ущерб регионам и игнорирование в административном вопросе особенностей местного быта и расселения, вызывали недовольство у населения Кавказа, даже несмотря на то, что местная беднота видела в советской власти способ подняться по социальной лестнице [28, с. 43-44].

Центральные представители, которые приезжали с инспекцией в беспокойный кавказский регион, справедливо отмечали главные проблемы: «чеченцы, как и все другие горцы: не хуже, не лучше. Мулл, шейхов, святых и пр[очей] чертовщины, пожалуй, больше, чем у других, например: у карачаевцев и даже кабардинцев. Фанатизм, темнота и невежество отменные. Владычество мулл и шейхов неограниченное и безраздельное. Патриархально-родовые отношения, отсутствие грамотности и др[угие] явления исторического и экономического порядка определили эти отношения. Само собой, понятно, что муллы и св[ятые] пользуются своим положением со всем присущим им искусством восточных дипломатов и политиков. Нашего влияния ни на грош! Ошибочно думать, что чеченцы по своей темноте не знают, что из себя представляет советская] власть. Убедился воочию, что наши велеречивые и многомудрые коммунисты, до сих пор работавшие в Горской Республике, мало чему научились сами и научили других» [28, с. 95-96]. Логичным решением указанных выше проблем (отсутствие кадров, восстановление экономики и ликвидация религиозной и патриархально-родовой структуры кавказских обществ) было теоретически, с точки зрения советской власти, возможно. Пункты плана «коренизации» непосредственно подразумевали борьбу с данными проблемами.

Однако несмотря на усиление новой национальной политики восстания не утихали. В 1923 г. в Чечне наблюдался рост бандитизма и фанатизма. Организовывались выступления против закрытия мечетей и ареста мулл. На всем Кавказе наблюдался «рост религиозности (обусловленный неразрешенностью ряда социально-экономических вопросов)» - докладывали начальнику Восточного отдела ГПУ [28, с. 111-113]. Многие народы

требовали автономной территории (например, Чеченцы и Дагестанцы), отмену гонений на мусульман. Обновленная администрация все еще не имела сил для ликвидации безграмотности и установлению советской власти в аулах и изолированных горных поселениях, где до сих пор царила кровная месть и родовые отношения [28, с. 60-64, 166]. Кумовство и взяточничество, в силу местного менталитета, процветало. Партийная организация все еще была плохо слаженной. Наблюдалась запутанность в земельных вопросах, что подкреплялось новым административным делением. Наблюдался рост люмпенов и бедняков.

К 1924 г. председателем ЦИК Дагестана был предложен доклад, где он попытался подвести итог положению национальной проблемы в регионе. *«Проблема горских народов состоит в том, что в Союзе Социалистических Республик существует ряд народов, оставших от общего среднего уровня развития на несколько веков и представляющих оазис средневекового исламизма. Необходимо поднять эти народы быстрым рывком до общего культурного уровня СССР. До тех пор, пока не удастся это сделать, Северный Кавказ будет гнездом бандитизма, национальной розни, кровавой вражды, политическим оружием в руках Турции и поводом к международным политическим скандалам»* [28, с. 224-226]. Как мы видим, новой трактовки или изменение причин существующих проблем предложено не было. *«Вопросы, касающиеся горских народов, решаются с кондачка, нас горцев — знающих положение дела не спрашивают, наши вопросы решает тот, кто имеет весьма смутные, из чужих рук полученные, сведения»* [28, с. 224-226] - интересный пассаж из того же доклада, показывающий, что даже новые кадры и центральное правительство слабо осознает специфику региона и пытается решить национальную проблему Кавказа общими методами «коренизации», не изучая особенностей местного населения. *«Все горские дела решает Ростов и, очевидно, решает не очень удачно, т.к. с каждым годом северокавказский салат из национальностей делается все мельче искрошенным и все круче приправленным перцем бандитизма. А ответственность за неудачную политику Ростова возлагается на руководителей национальных объединений. Что и как нужно делать — нас не спрашивают, но за неудачи тянут к ответу»* [28, с. 224-226] - еще один важный аргумент, показывающий несостоятельность центральной политики. Созданный центральный аппарат породил не только опасное административное деление региона, но и отдалил центр принятия решений от эпицентра проблемы, что привело к непониманию национальных противоречий органом, который должен был решать данные проблемы.

Закончить общий итог о неэффективности политики «коренизации» мы бы хотели некоторыми выжимками из стенограммы отчета секретного IV совещания ЦК РКП 1923 г., где представители различных, в том числе и кавказских регионов, предоставили отчеты об итогах национальной политики советской власти.

Тут же стоит сразу сказать и о статистике, которая активно привлекается докладчиками данного совещания. Как подмечали во время самого заседания сами участники – она неверна и неверна именно там, где поражение «коренизации» лидеры партии хотели скрыть. Яркий пример: К.Г. Орджоникидзе (представитель Грузии) опровергая разногласия грузин и русских в республике по вопросам культуры и языка, говорит о разногласии других кавказских народов с русскими, пытаясь доказать, что грузины не конфликтный народ, а в самой грузинской партии *«дело обстоит куда лучше, чем где бы то ни было, может быть лучше, чем даже в самой России»* [24, с. 141]. Далее приводится статистика о составе партии: *«Состав центральных органов, например ЦК Грузии, был: в 1922 г. 88% грузин, в 1923 г. — 85%. Если взять наш ЦК РКП, едва ли найдем там такой процент русских. Национальный состав коммунистической партии Грузии на основании данных чистки на 1 апреля 1923 г. таков: 71,9% грузин, 8% русских, 5% армян, 0,9% турок, 9% осетин и остальные — прочих национальностей. Как видите, компартия Грузии на самом деле целиком и полностью грузинская»* [24, с. 141].

Однако представители центральной партии, Армянской и Азербайджанской республик предоставляют иные факты, которые четко показывают, что в вышеупомянутую статистику не попали важные данные, на основе

которой выходит совершенно иной результат: *«Вы факта не можете отрицать. Из 210 чел. только 5 грузин, причем один курьер, один шоффер, один помощник шоффера. Иду дальше. В Совнарком Закавказья 49 чел., из них грузин 13, т.е. 26%, из них 8 курьеров и 2 шоффера. ВЗакЦИКе из 26 служащих грузин всего 6 чел., т.е. 23%, из них 1 курьер и 2 шоффера. В Закнаркоминделе немного лучше всего 23 чел., из них грузин 9, т.е. 39%»* [24, с. 147]. Кроме того, умалчиваются разногласия не только между русскими и местными, но и между кавказскими народами. Не раз мелкие народы в статистике сливают с большими или не учитывают их вообще. Так в Азербайджане персов, которые обладают отдельным языком и культурой, в статистических данных объединяли вместе с тюрками и азербайджанцами, чтобы получить необходимые партии, но статистически неверные данные [24, с. 157-158].

В докладах участников также ярко видна насущная проблема нехватки квалифицированных кадров. Так представитель Армении заявлял: *«Хотя у нас в Армении руководящие партийные работники—армяне, но они главным образом выходцы из Азербейджана, Северного Кавказа и Грузии и с местами не особенно сильно связаны. Поэтому существует среди этих работников определенная тяга из Армении. Когда был поставлен этот вопрос, то оказалось, что среди местного населения главные партийные кадры сосредоточиваются в партийных низах, но в руководящих органах местных партийных работников из армян не имеется»* [24, с. 153]. Более того, данная проблема (доминирование другой национальности в партии республики) приводила к тому, что местные решения стремились в первую очередь решить проблемы и интересы не местного населения, а другого кавказского народа.

За три года не была решена проблема малоземелья и развития экономики, несмотря на то, что та же Армения является перспективной базой для развития сельского хозяйства, докладчик объявлял: *«В самом малоземельном районе на душу населения приходится 468 кв. саж. и при таком малоземельи ведут ценную культуру — хлопок, виноград, шелководство, причем в лучшие обеспеченных участках приходится не более 2 дес. на душу в нагорной полосе, тогда как по норме должно быть 4 дес. для прожиточного минимума. Если взять во внимание колоссальное количество этих неустроенных беженцев, то вопрос о земельном обеспечении стоит катастрофически и его нельзя разрешить, не поставив в закавказском масштабе и не урегулировав в общесоюзном масштабе»* [24, с. 156].

В Дагестане так и не сумели создать удобные системы письма и делопроизводства для всех народностей. Как докладывалось: *«До 34 народностей и племен, из которых каждая говорит на своем языке; общего языка нет, школьных языков — 6, из них только 2 имеют разработанную письменность. Общая письменность — арабская XII века, русская только в городах»* [24, с. 186]. Русского квалифицированного населения только 2%, общий процент горожан от всего населения 4%. 3/4 населения не знало ни феодального, ни крепостного строя. Унификация, централизация и укрепление идей социализма в данных условиях проблематична, а стремительные меры и идеи «коренезации» сложно осуществимы за неимением твердой базы ее проведения. Кроме того: *«Дагестан поголовно вооружен, необыкновенно воинственен и своими стойкостью и энтузиазмом в борьбе всегда увлекал и другие народы Северного Кавказа. Совершенно оторванный и враждебный европейской и, в частности, русской культуре»*, [24, с. 187] что также осложняет задачу решения национального вопроса в регионе. Экономика в упадке: малоземелье, отсутствие производств многочисленно найденных в горах полезных ископаемых.

В Чечне - проблема малоземелья (после выделения из Горской республики), и образования: *«В Чечне только 4 школы: три школы — в казачьих станицах, одна сельско-хозяйственная и, кроме того, два детских дома — на всю территорию автономной Чечни»* [24, с. 198]. В отношении работы коммунистической партии региона лучше привести цитату докладчика: *«Фактически в Чечне коммунистов почти нет, выделено Оргбюро*

*Чечни, всего в 5 человек, из них 3 товарища-чеченцы, двое не чеченцы. Всего имеется каких-нибудь несколько коммунистов на всей территории Чечни. Но мы все-таки не расположены здесь нить, ибо за своей спиной имеем население, революционно настроенное, вооруженное с ног до головы и готовое идти против тех, которые пойдут против его свободы. Свободолюбивые чеченцы, хотя они сейчас — нужно определенно и честно сказать — благодаря недачи (sic!) им материальных благ, не связаны кровно с Советской властью, но если над Советской Россией сгустятся тучи, если будут осложнения, если будут посягательства на их свободулюбие, — эти горы, как один человек, придут ей на помощь...» [24, с. 199] и это речь идет о народе, который беспрерывно разжигал очаги бандитизма и вооруженные восстания против советской власти с 1921 вплоть до 1924 гг.*

Схожая ситуация наблюдалась и в Горской республике, Абхазии, Осетии, Азербайджане – на всей территории Кавказа. Кризис экономики, отсутствие стимулов и ресурсов для ее развития после революции, падение грамотности, отсутствие квалифицированных кадров (которых подготавливало правительство уже три года), мятежи и восстания, возмущение территориальным делением, которое не согласовывалось с картой проживания местных народов, незнание, неосведомленность и безразличность центрального управления к местным особенностям жизни общества, решение национальных проблем без изучения этих особенностей, непреодоленное социально-экономическое различие между народами, сохранение социально-экономического и политического неравенства между местными народами, русскими и центральными представителями власти (идея социалистического равенства не воплотилась). Это только ряд противоречий, которые советское правительство не смогло решить на Кавказе или даже поспособствовало их обострению. В основании совокупности этих проблем лежал национальный вопрос, который, не смотря на, продуманную политику большевиков по данному вопросу и ряд стремительно проведенных мероприятий и проектов по «коренизации», не был разрешен.

#### **Заключение: возможно ли невозможное**

Так была ли верной национальная политика советской власти в начале становления нового государства? Ведь, как мы увидели, была разработана четкая концепция урегулирования национального вопроса, обозначены цели и задачи национальной политики, были выработаны основные пункты и методы «коренизации». Изучив отчеты о проведенной работе, мы с уверенностью можем сказать, что местная администрация стремилась к выполнению поставленных задач: обучались новые кадры, в регионы направлялись ресурсы, происходила централизация окраин, укрепление советской власти, развитие местных культур и т.д. Но в тоже время, эти меры не привели к национальному урегулированию региона, не предотвратили сепаратизм, бандитизм, экономическую, социальную и политическую оставшихся кавказского региона. Не были открыты в необходимом количестве школы, предприятия. В достаточной степени не было уделено должного внимания особенностям местных народов: не во всем был разработан язык, не все постановления и территориальные деления считались с мнением местного населения, не проводились консультации с представителями местных партий. Новое правительство не успело подготовить квалифицированные кадры для работы в регионе или поставила на высокие посты людей, которые халатно относились к своей работе и стремились извлечь выгоду лишь для себя.

Кавказ не получил обещанного социального равенства, экономического развития, единения в составе многочисленного пролетарского народа. Чтобы скрыть это, пытались изменить статистику, давать ложные официальные результаты, но правда все равно проявляется через столетие в записках, докладах и постановлениях. Ресурсы, направленные советской властью на решение национального вопроса, не сумели его решить, скорее, они даже обострили его, так как «коренизация» обнажила национальные, шовинистические противоречия местного населения между собой и между русским населением. Но при этом нельзя опускать мощный культурный импульс, который принесла «коренизация» для местных народов (первые шаги к развитию образования, письменности, языка и т.д.). Однако новые противоречия в совокупности с несбывшимися



надеждами местного населения и глубоким кризисом привело к окончательному переходу национальной политики к сугубо централизаторской [28, с. 6]. В условиях кризиса и национальной разобщенности (голод, массовые волнения населения, колебания в партии, обострение международной ситуации) наметился явный крен к тотальной унификации политического и социально-общественного организма, ознаменовавшийся борьбой с так называемым «местным национализмом» (который развился на основе национальной политики 20-ых). Вместе с «национализмом» из обильно засеянной «национальными семенами» почвы стало выкорчевываться практически все, связанное с самим понятием «национальный». В конечном итоге политико-идеологические метаморфозы режима обернулись его переходом к великодержавной риторике с патриотическим уклоном. Все это осуществлялось уже в 1933 г. Следовательно, даже устои конституции 1924 г. и национальная политика «коренизации», провозглашенная в 1921 г. не смогли урегулировать данный конфликт. Теория и предпринятые на ее основе действия по итогу не оправдались. Национальная политика принесла не решение проблем, а их обострение, продолжая «вечный» конфликт на Кавказе с царских времен вплоть до XXI века.

В чем причина этой неудачи? Скорее всего ее следует искать в самой теории решения проблемы, но не в ее реализации. Сама идея построения нового государства на основе выработанных марксистско-ленинской идеологией представлений была неосуществима и утопична. Как невозможно полное игнорирование национального вопроса (от чего уже к 20-ому г. большевики отошли) так и идея о том, что формирование на территории многонациональной страны территорий с сильным национальным самосознанием и развитой национальной культурой поможет в итоге создать единую советскую нацию. Это было сочетание несочетаемого: создание шовинистических национальных настроений в разных народах с попыткой связать их на основе социалистических догм и идеалов в единую нацию. Не понимая этой утопичности, иррациональности и невозможности, слепо следуя линии партии и идеологии, советская власть так и не сумела разрешить национальный вопрос на Кавказе, несмотря на значительные средства, вложенные в национальную политику. Основа, теория, идеи были не спасительными, а губительными, не вели к складыванию единой нации, а лишь обостряли национализм, с которым к 1933 г. решили бороться радикальными, жестокими и более централизованными методами.

#### Список используемой литературы:

- 1) Багирова И. Интеграционные процессы на Южном Кавказе и политика великих держав в исторической ретроспективе XX века // Кавказ и глобализация. Т.1(2), 2007. С. 102-113.
- 2) Большевицкое руководство. Переписка, 1912-1927. Сборник документов // редактор: А. В. Квашонкин, А. Berelowitch, E. Cinella. Изд. Росспэн. М. 1996.
- 3) Варданян-Айвазян Т. Р. Об особенностях коренизации в Закавказье в 1920-1930-е гг. // Советские нации и национальная политика в 1920-1950-е годы. Материалы VI международной научной конференции. Киев, 10-12 октября 2013. Президентский центр Б. Н. Ельцина: РОССПЭН. М. 2014. С. 137-147.
- 4) Вдовин А.И. СССР. История великой державы (1922 – 1991 гг.) // Проспект. М. 2018.
- 5) Кайкова О.К. Политика «коренизации» в сельсоветах национальных районов РСФСР (вторая половина 1920-х – середина 1930-х) // Вестник РУДН. М. 2007. №3. С. 111-118.
- 6) Каппелер А. Россия — многонациональная империя. Возникновение. История. Распад // Изд. «Прогресс-Традиция». М. 1997.
- 7) Козлов В. А. (ред. сост.) Вайнахи и имперская власть: проблема Чечни и Ингушетии во внутренней политике России и СССР // Изд. «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН). М. 2011.
- 8) Кульшанова А.А. К проблеме теории и практики национального вопроса в СССР // Наука, новые технологии и инновации Кыргызстана. 2016. №3. С. 120-123.
- 9) Ленин В.И. К вопросу о национальностях или об «Автономизации» // В.И. Ленин ПСС. Изд. 5-е, т.45. С.356-362.
- 10) Мартин Терри Империя «положительной деятельности» Нации и национализм в СССР 1923-1939 // Президентский центр Б. Н. Ельцина: РОССПЭН. М. 2011.
- 11) Ментешавили А. Г. Из истории взаимоотношений Грузинской Демократической Республики с советской Россией и Антантой. 1918—1921 гг. // "Знание" Грузии. Тбилиси. 1990.

- 12) Орджоникидзе Г.К. Статьи и речи // Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. Госполитиздат. М. 1956-1957.
- 13) Основной закон (Конституция) СССР Принят второй сессией ЦИК СССР первого созыва 6 июля 1923 года и в окончательной редакции II съездом Советов СССР 31 января 1924 года. // С. Кукушкин, О.И. Чистяков. Очерк истории Советской Конституции. Политиздат. М. 1987.
- 14) Роговин В.З. Была ли альтернатива? «Троцкизм»: взгляд через годы // Изд. центр «Терра». М. 1992.
- 15) Сталин И.В. Вопрос об объединении независимых национальных республик: Беседа с корреспондентом газеты «Правда» // Сталин И.В. Сочинения: Т.5. М., Тверь. 1946-2006. С. 144.
- 16) Сталин И. В. Декларация о советской автономии Дагестана // Сталин И.В. Сочинения: Т.4. М., Тверь. 1946-2006. С. 398.
- 17) Сталин И.В. К постановке национального вопроса // Сталин И.В. Сочинения: Т.5. М., Тверь. 1946-2006. С. 59.
- 18) Сталин. И.В. «Национальные моменты в партийном и государственном строительстве: Тезисы к XII съезду РКП(б), одобренные ЦК партии» // Сталин И.В. Сочинения: Т.5. М., Тверь. 1946-2006. С. 194.
- 19) Сталин И.В. Об очередных задачах коммунизма в Грузии и Закавказье: Доклад общему собранию Тифлисской организации коммунистической партии Грузии 6 июня 1921 г. // Сталин И.В. Сочинения: Т.5. М., Тверь. 1946-2006. С. 100.
- 20) Сталин И.В. О Донщине и Северном Кавказе (Факты и махинации) // Сталин И.В. Сочинения: Т.4. М., Тверь. 1946-2006. С. 115.
- 21) Сталин И.В. Положение на Кавказе Беседа с сотрудником газеты «Правда» // Сталин И.В. Сочинения: Т.4. М., Тверь. 1946-2006. С. 408-412.
- 22) Суни Р.Г., Мартин Т. (ред.) Государство наций: Империя и национальное строительство в эпоху Ленина и Сталина // Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН). М. 2011.
- 23) Суни Р. Г. Советское и национальное: единство противоречий // Советские нации и национальная политика в 1920-1950-е годы. Материалы VI международной научной конференции. Киев, 10-12 октября 2013. Президентский центр Б. Н. Ельцина: РОССПЭН. М. 2014. С. 17-41.
- 24) Тайны национальной политики ЦК РКП. Стенографический отчет секретного IV совещания ЦК РКП, 1923 г. // «Инсан». М. 1992.
- 25) Тамазов М.С. Пазов И.С. Германия и образование независимой Грузии в 1918 году // Научный диалог. 2016. №4. С. 229-240.
- 26) Торчинов В.А., Леонтьев А.М. Вокруг Сталина. Историко-биографический справочник // Филол. фак. С.-Петербург. СПб. 2000.
- 27) Халифаева А.К. Утверждение Советской власти в Дагестане и образование ДАССР (1918–1929) // Вестник Дагестанского государственного университета. 2010. Вып.2. С. 73-82.
- 28) ЦК РКП(б) ВКП(б) и национальный вопрос // Л.С. Гагагова, Л.П. Кошелева, Л.А. Роговая. Изд. Дом печати. М. 2005.

**Оборотные средства и их роль в обеспечении экономической безопасности организации****Current assets and their role in ensuring the economic security of the organization****Камалтдинова И.И.**

Студент 5 курса,  
Институт истории и государственного управления  
Уфимский университет науки и технологий  
РФ, г.Уфа  
e-mail: kamaltdinova\_ilsiyar@mail.ru

**Kamaltdinova I.I.**

5th year student,  
Institute of History and Public Administration  
Ufa University of Science and Technology  
of the Russian Federation, Ufa  
e-mail: kamaltdinova\_ilsiyar@mail.ru

**Научный руководитель:****Сибгатуллина Р.М.**

Кандидат экономических наук, доцент  
Институт истории и государственного управления  
Уфимский университет науки и технологий  
РФ, г.Уфа  
e-mail: audit1980@mail.ru

**Scientific supervisor:****Sibatullina R.M.**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Institute of History and Public Administration  
Ufa University of Science and Technology  
of the Russian Federation, Ufa  
e-mail: [audit1980@mail.ru](mailto:audit1980@mail.ru)

**Аннотация.**

В статье рассматривается эффективность использования оборотных средств для обеспечения экономической безопасности АО «Белебеевский Молочный Комбинат». Проведен анализ эффективности использования оборотных средств на примере организации и представлены меры по повышению ее экономической безопасности. Предложены мероприятия по повышению уровня экономической безопасности и эффективности использования оборотных средств в организации.

**Annotation.**

The article discusses the effectiveness of the use of working capital to ensure the economic security of JSC «Belebeyevsky Dairy Plant». The analysis of the efficiency of the use of working capital on the example of an organization is carried out and measures to improve its economic security are presented. Measures are proposed to improve the level of economic security and efficiency of the use of working capital in the organization.

**Ключевые слова:** оборотные средства, экономическая безопасность предприятия.

**Key words:** working capital, economic security of the enterprise.

Оборотные средства являются одним из ключевых элементов финансового управления организации и играют важную роль в обеспечении ее экономической безопасности. Они представляют собой активы, которые используются для поддержания текущей деятельности организации, такие как запасы товаров, денежные средства, дебиторская задолженность и прочие активы, которые трансформируются в денежные средства в течение короткого срока [6].

Профессиональное управление оборотными средствами помогает предотвращать нехватку денежных средств и связанные с этим проблемы с платежеспособностью организации. Правильное управление запасами

товаров позволяет избежать ситуации, когда недостаточное количество товаров может привести к простоему производства или потере клиентов из-за неконкурентоспособности. Кроме того, эффективное управление дебиторской задолженностью и контроль над сроками погашения кредиторской задолженности также важно для поддержания финансовой стабильности организации [3].

Таким образом, оборотные средства являются неотъемлемой частью экономической безопасности организации. Их правильное использование и управление помогает компании справляться с текущими финансовыми и операционными обязательствами, поддерживать стабильность и развитие [2].

Проведем анализ эффективности использования оборотных средств на примере АО «Белебеевский Молочный Комбинат». В процессе анализа состава и структуры оборотного капитала предприятия в первую очередь необходимо изучить и оценить изменения в его составе и структуре (см.таблицу 1).

Таблица 1. Состав и структура оборотных средств [6]

Оборотные средства	2020 г.		2021 г.		2022 г.		2022 г. в % к 2020 г.
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	
Запасы	166857	53,8	181929	54,6	236044	81,0	141,5
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	1	0,0003	-	-	-
Дебиторская задолженность	142118	45,8	132602	39,8	39032	13,4	27,5
Денежные средства и денежные эквиваленты	281	0,09	224	0,07	39	0,01	13,9
Прочие оборотные средства	428	0,14	18552	5,57	16370	5,62	3824,8
Всего оборотных средств	309684	100	333308	100	291485	100	94,1

За 2020 – 2022 гг. стоимость оборотных средств предприятия уменьшилась на 5,9%, при этом запасы увеличились на 41,5% и прочие оборотные средства в 38,2 раза. Значительную долю в структуре оборотных средств занимают запасы (81,0%). Также на изменение стоимости оказывают влияние инфляционные процессы, имеющие место в российской экономике.

В составе оборотных средств предприятия помимо запасов числятся: налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, готовая продукция, затраты в незавершенном производстве, товары для перепродажи [4]. Основную долю в запасах предприятия в 2022 г. составляют сырье и материалы – 47,7%. В общей структуре оборотных средств дебиторская задолженность составляет 13,4%, прочие оборотные активы – 5,62%.

Динамика изменений в составе и структуре оборотных средств АО «Белебеевский Молочный Комбинат» за период 2020-2022 гг. приведены на рисунке 1.

Таким образом, в АО «Белебеевский Молочный Комбинат» величина оборотных средств за 2022 г. по сравнению с 2020г. уменьшилась на 5,9%. В состав оборотных средств исследуемого предприятия входят дебиторская задолженность, запасы, денежные средства, прочие оборотные активы. За 2022 г. основную долю в общей сумме оборотных активов составляют запасы - 81,0% и дебиторская задолженность – 13,4%.

В результате проведенного анализа выявлено, что проблему в эффективности использования оборотных средств вызывает большая доля сырья и материалов (к концу 2022 г. они занимают 47,7% стоимости оборотных средств – 112821 тыс. руб.).

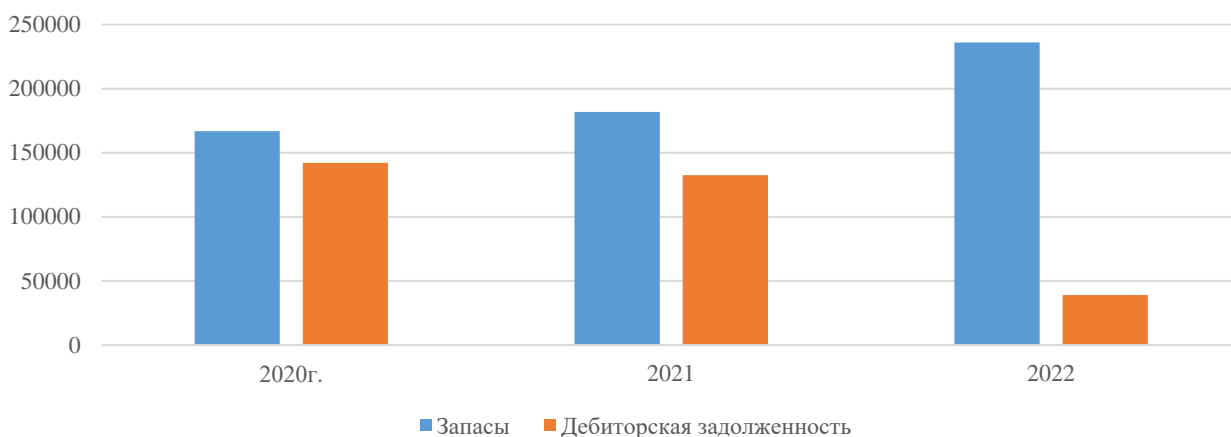


Рисунок 1. Динамика наиболее крупных оборотных активов предприятия за 2020-2022 гг. [6]

Повышение эффективности использования оборотных средств предприятия возможно при оптимизации запасов сырья и материалов. Высокая доля запасов сырья и материалов, в большей степени, говорит о плохой организации управления запасами, неэффективной организации производства, недостаточно эффективно организованной логистике.

Подобная ситуация влечёт за собой рост складских расходов, приводит к потерям потребительских свойств ресурсов, снижению оборачиваемости оборотного капитала, и как следствие снижению степени ликвидности имущества и другим отрицательным последствиям, что неблагоприятно сказывается на финансовом положении предприятия [5].

В соответствии с данной выявленной проблемой необходимо разработать мероприятия, в целом направленные на улучшение финансового состояния предприятия АО «Белебеевский Молочный Комбинат». Применяя разумную политику в сфере управления запасами, АО «Белебеевский Молочный Комбинат» будет способно обеспечить прирост доходов.

Анализ затрат времени оборачиваемости ресурсов предприятия, вложенных в запасы, позволяет определить резервы снижения потребности в оборотных средствах за счет оптимизации запасов. Применительно к запасам предприятия для производства продукции задачей управления ими является поддержание их на нормальном уровне [5].

Для решения проблемы излишних материалов и запасов на складах предприятия АО «Белебеевский Молочный Комбинат» предлагается рассчитать величину оптимального размера партии заказа и частоту его закупки. Научная новизна работы состоит: в ранее не использованном методе EOQ (модели Уилсона) на молокоперерабатывающих предприятиях.

Данная модель может быть применена для получения ответа на такие вопросы: какие запасы должны быть; какой объём материалов и сырья нужен на единицу времени; оптимальный размер поставок. Оптимальный размер заказа определяет размер партии поставки, при котором общие затраты на выполнение заказа и хранение запасов будут минимальными.

Главная идея метода EOQ – разделение затрат:

- 1) расходы по хранению запасов (переменные);
- 2) расходы по организации заказа (условно-постоянные).

Оптимальный средний размер партии поставки материалов (EOQ) определяется по формуле 1:

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times S \times F}{H}}, \quad (1)$$

где  $S$  – годовой объём потребления сырья и материалов в натуральном выражении, ед.;

$F$  – постоянные издержки выполнения одного заказа, руб.;

$H$  – стоимость хранения единицы производственного запаса, руб.

Данная формула является основой для определения оптимальной партии заказа. Эта формула служит основой для определения оптимальной партии заказа. Она позволяет найти компромисс между увеличением затрат и снижением затрат.

Запасы материальных ресурсов необходимы для осуществления коммерческой деятельности. Их должно быть столько, сколько требуется для обеспечения нормальной текущей работы предприятия АО «Белебеевский Молочный Комбинат».

Таблица 2. Исходная информация по запасам АО «Белебеевский Молочный Комбинат»

Наименование запаса	Потребность в год, тыс.тонн	Постоянные затраты на обслуживание единицы запаса, тыс. руб.	Затраты на хранение единицы запаса, тыс. руб.	Постоянные затраты перевозчика единицы запаса, тыс. руб.
Сухое молоко	35	9	1	2
Окислитель	41	4	1	8
Живые дрожжи	31	10	1	6
Сыворотка	33	9	1	5
Пахта	9	28	5	5
Сывороточный белок	21	12	2	9
Альбумин	7	77	69	8

Расчетные формулы, или математический вид модели представлен в таблице 3.

Таблица 3. Порядок расчета оптимального размера заказа по модели Уилсона

Наименование запаса	Порядок расчета	Оптимальный размер заказа, тыс.тонн
Сухое молоко	$\sqrt{\frac{2 \times (9 + 2) \times 35}{1,0}}$	28
Окислитель	$\sqrt{\frac{2 \times (4 + 8) \times 41}{1,0}}$	31
Живые дрожжи	$\sqrt{\frac{2 \times (10 + 6) \times 31}{1,0}}$	32
Сыворотка	$\sqrt{\frac{2 \times (9 + 5) \times 33}{1,0}}$	30
Пахта	$\sqrt{\frac{2 \times (28 + 5) \times 9}{5,0}}$	11
Сывороточный белок	$\sqrt{\frac{2 \times (12 + 9) \times 21}{2,0}}$	21
Альбумин	$\sqrt{\frac{2 \times (77 + 8) \times 7}{69}}$	4

С учетом того, что средний размер запасов равен половине EOQ, произведен расчет стоимости запасов в таблице 4.

По данным на конец 2022 г., объем вышеприведенных в таблице запасов составляет 34671 тыс. руб.

Таблица 4. Расчет стоимости запасов сырья

Наименование запаса	Оптимальный размер заказа, тыс. тонн	Средний размер заказа, тыс. тонн	Цена единицы запаса, тыс. руб.	Стоимость запаса, тыс. руб.	Стоимость остатка запаса, тыс. руб.	Разница, тыс. руб.
Сухое молоко	28	14	83	1162	12861	11699
Окислитель	31	15,5	48	744	3464	2720
Живые дрожжи	32	16	105	1680	4430	2750
Сыворотка	30	15	24	360	861	501
Пахта	11	5,5	51	280,5	11607	11326,5
Сывороточный белок	21	10,5	11	115,5	298	182,5
Альбумин	4	2	16	32	196	164
Всего	x	x	x	5328	34671	29343

По данным на конец 2022 г., объем вышеприведенных в таблице запасов составляет 34671 тыс. руб.

Оптимизация запасов приведет к сокращению их остатков на сумму 29343 тыс. руб.

Расчет по другим видам более распространенных и залежалых на складах запасов показывает, что еще можно сократить запасы сырья и материалов на сумму 30420 тыс. руб.

Итого остаток сырья и материалов сократится на 59763 тыс. руб.

В последующем предприятие будет быстрее рассчитываться с поставщиками, что приведет к уменьшению заемных средств.

В таблице 5 сделаем расчет влияния реализации данного мероприятия на эффективность использования оборотных средств.

Таблица 5. Фактические и прогнозные показатели эффективности использования оборотных средств

Показатели	Значение		Изменение (+,-)
	2022 г.	Прогноз 2023 г.	
Выручка от реализации продукции, тыс. руб.	536149	536149	0
Стоимость запасов сырья и материалов, тыс. руб.	112821	53058	-59763
Стоимость запасов, тыс. руб.	236044	176281	-59763
Стоимость оборотных средств, тыс. руб.	291485	231722	-59763
Коэффициент оборачиваемости запасов сырья и материалов	4,75	10,10	5,35
Длительность оборота запасов сырья и материалов, дней	77	36	-40,69
Коэффициент оборачиваемости запасов	2,27	3,04	0,77
Длительность оборота запасов, дней	161	120	-40,69
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	1,84	2,31	0,47
Длительность оборота оборотных средств, дней	198	158	-40,69

По данным таблицы 5 видно, что в результате реализации предложенного мероприятия произойдет ускорение оборачиваемости запасов сырья и материалов на 5,35 оборотов, запасов – на 0,77 оборота, оборотных средств – на 0,47 оборота. Длительность оборачиваемости данных показателей сократится на 41 день.

Таким образом, ускорение оборота оборотных средств позволяет высвободить значительные суммы и увеличить объем производства без дополнительных финансовых ресурсов, а высвободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями предприятия.

Применение рассмотренной модели расчёта оптимального размера заказа и минимизации затрат на управление запасами позволяет повысить эффективность деятельности предприятия за счёт минимизации издержек, связанных с закупками запасов сырья, а также способствует оптимизации использования финансовых средств АО «Белебеевский Молочный Комбинат» при финансировании активов.

В целом, для предприятий молочной отрасли можно рекомендовать следующие меры по ускорению оборачиваемости оборотных средств:

- организация маркетинговых исследований, направленных на ускорение продвижения продукции, увеличение доли рынка, совершенствование услуги и форм ее продвижения к потребителю, установление правильной ценовой политики, организация эффективной рекламы и создание положительного имиджа организации;

- снижение сроков погашения дебиторской задолженности;

- сокращение продолжительности производственного цикла за счет интенсификации производства, внедрения в деятельность предприятия новейших технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, роста производительности труда и грамотного использования производственных мощностей предприятия.

#### **Список используемой литературы:**

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 17.07.2023 г.).
2. Володин А.А. Оборотные средства и финансовое состояние предприятий. Вестник Университета. 2015. №3. С. 152-158.
3. Измалкова И.В., Пономарева Т.В. Оборотные средства предприятия: сущность и особенности управления в современных условиях. Экономика. Финансы. Общество. 2022. №4. С. 12-21.
4. Сибгатуллина Р.М., Пономарева Л.Н., Гильмутдинова Р.А. Контроллинг как концепция управления организацией. Экономика и управление: научно-практический журнал. 2021. № 2 (158). С. 110-114.
5. Ханова И.М., Гильмутдинова Р.А. Финансовое прогнозирование как элемент управления рисками в условиях обеспечения экономической безопасности предприятия.
6. Интерфакс - Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=1111&type=2> (дата обращения 17.07.2023 г.).



**Основные средства и их роль в обеспечении экономической безопасности организации****Fixed assets and their role in ensuring the economic security of the organization****Кунгурова Ю.А.***Студент 5 курса,**Институт истории и государственного управления**Уфимский университет науки и технологий**РФ, г.Уфа**e-mail: optika.space@gmail.com***Kungurova Yu.A.***5th year student,**Institute of History and Public Administration**Ufa University of Science and Technology**of the Russian Federation, Ufa**e-mail: optika.space@gmail.com***Научный руководитель:****Сибгатуллина Р.М.***Кандидат экономических наук, доцент**Институт истории и государственного управления**Уфимский университет науки и технологий**РФ, г.Уфа**e-mail: audit1980@mail.ru***Scientific supervisor:****Sibatullina R.M.***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor**Institute of History and Public Administration**Ufa University of Science and Technology**of the Russian Federation, Ufa**e-mail: audit1980@mail.ru***Аннотация.**

В статье рассматривается эффективность использования основных средств для обеспечения экономической безопасности ОАО «БелЗАН». Проведен анализ эффективности использования основных средств на примере организации и представлены меры по повышению ее экономической безопасности. Предложены мероприятия по повышению уровня экономической безопасности и эффективности использования основных средств в организации.

**Annotation.**

The article discusses the effectiveness of the use of fixed assets to ensure the economic security of JSC «BelZAN». An analysis of the effectiveness of the use of fixed assets on the example of an organization is carried out and measures to improve its economic security are presented. Proposed measures to improve the level of economic security and efficiency of use of fixed assets in the organization.

**Ключевые слова:** основные средства, экономическая безопасность предприятия.

**Key words:** fixed assets, economic security of the enterprise.

Основные средства обеспечивают важную роль в экономической безопасности организации. Они представляют собой активы, которые используются для производства продукции, товаров и услуг, включая здания, оборудование, транспортные средства, компьютеры, сооружения и другие активы, основные средства являются неотъемлемой частью бизнеса [4].

Ключевая роль основных средств состоит в обеспечении стабильной работы и эффективности производственных процессов. Правильно подобранные и современные основные средства позволяют организации улучшить процессы производства, увеличить производительность труда, сократить издержки и

повысить качество продукции. Надежность и эффективность основных средств напрямую влияют на уровень производства и конкурентоспособность организации [2].

Начнем с оценки общей стоимости основных средств за анализируемый период. Сравним эту стоимость с предыдущими периодами и проанализируем тенденции. Если общая стоимость основных средств значительно выросла, это может указывать на интенсивное развитие организации и расширение производственной базы. Однако, если стоимость основных средств снизилась, это может быть связано с устареванием оборудования и недостаточными инвестициями в обновление активов.

Проанализируем структуру и динамику основных фондов на основе данных, представленных АО «БелЗАН».

Из данных таблицы 1 можно сделать вывод, что стоимость основных фондов в 2022 году по сравнению с 2020 годом увеличилась на 19,7%. Это произошло за счет положительной динамики по всем их составным элементам. Наибольшие положительные изменения произошли по статье «Машины и оборудование» – прирост составил 26,41%. Аналогичная картина наблюдается и по сооружениям – их величина стала больше на 12,76%.

Анализируя структуру основных средств, стоит отметить, что наибольшая доля их приходится на машины и оборудование (71,17% в 2022г.), на втором месте – сооружения (17,19% в 2022 г.), что также обусловлено спецификой производственной деятельности организации. Анализ активной и пассивной составляющих основных фондов показал, что удельный вес активных основных фондов преобладает – он составил 73,53% в 2022г., что положительно влияет на производственную мощность анализируемого предприятия.

Таблица 1. Состав и структура основных фондов АО «БелЗАН» [7]

Показатели	2020 г.		2021 г.		2022 г.		2022 г. в % к 2020 г.
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	
Здания	299634	10,64	299634	10,41	300800	8,93	100,39
Сооружения	513858	18,25	562307	19,53	579442	17,19	112,76
Машины и оборудование	1897243	67,39	1910159	66,35	2398355	71,17	126,41
Транспортные средства	28418	1,01	29689	1,03	33787	1,00	118,89
Производственный и хозяйственный инвентарь	49193	1,75	50087	1,74	31473	0,93	63,98
Другие виды основных средств	15621	0,55	15619	0,54	14361	0,43	91,93
Земельные участки	11277	0,40	11277	0,39	11337	0,34	100,53
Право пользования активом	-	-	-	-	408	0,01	-
Всего основных средств	2815244	100,00	2878772	100,00	3369963	100,00	119,70
В т.ч. основные фонды:							
- активные	1990475	70,70	2005554	69,67	2477976	73,53	124,49
- пассивные	824769	29,30	873218	30,33	891987	26,47	108,15

Показатели движения основных средств за 2020-2022гг. представлены на рисунке 1. Несмотря на снижение коэффициента обновления основных средств, показатели движения основных средств имеют положительную тенденцию, об этом свидетельствует снижение коэффициента выбытия основных средств, а также увеличение коэффициента прироста основных средств.

Следующим этапом анализа является анализ состояния основных средств организации.

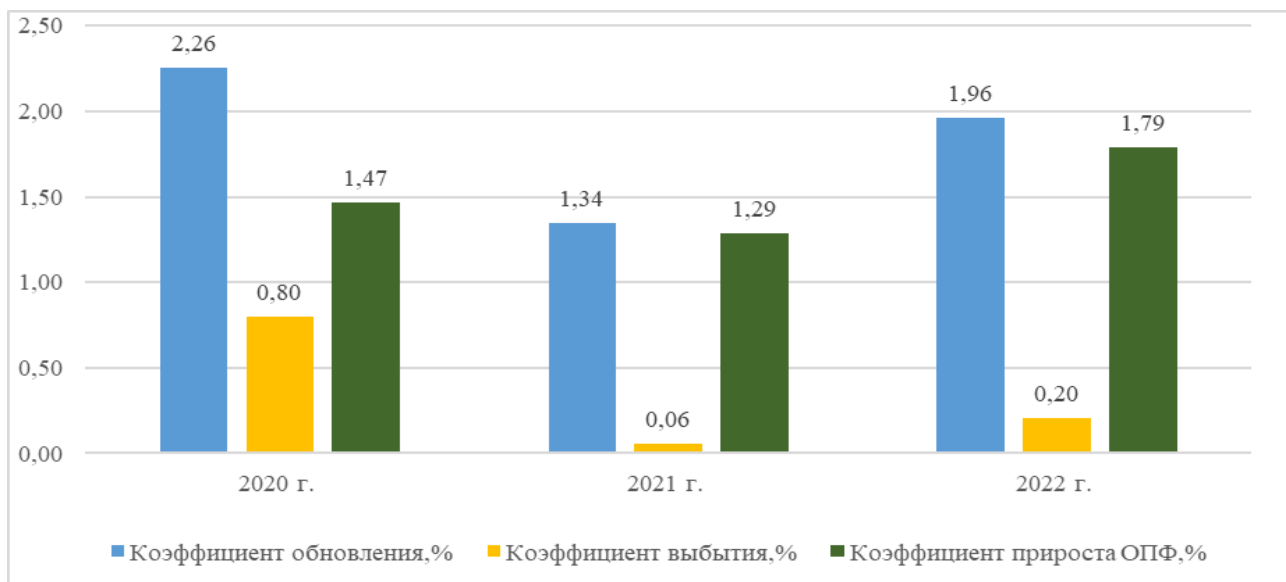


Рисунок 1. Показатели движения основных средств АО «БелЗАН» [7]

Показателями, характеризующими состояние основных средств, являются норма амортизации и срок полезного использования. Показатели, характеризующие износ основных средств, были рассчитаны и схематично представлены на рисунке 2. Данные об амортизации основных средств можно найти в бухгалтерских записях [5].

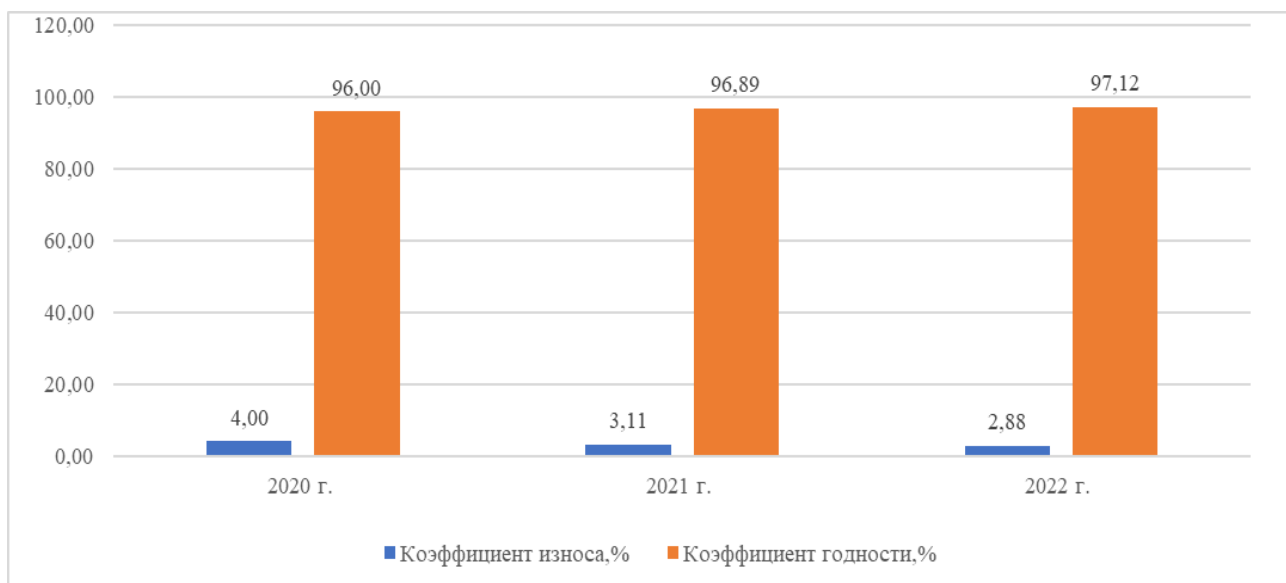


Рисунок 2. Показатели состояния основных средств в АО «БелЗАН» [7]

Анализ рисунка 2 показал, что на предприятии имеется достаточная обеспеченность основными фондами, об этом свидетельствует коэффициент годности - 97,12%. Аналогично проводятся расчеты по отдельным группам основных средств на рисунке 3.

Годность по группе основных фондов «здания и сооружения» за анализируемый период снизилась на 0,02%, в то время как темпы роста годности группы «машины, оборудование и транспортные средства» достигли улучшения на 1,29%.

Современный экономический климат характеризуется нарастанием негативных тенденций во внешней и внутренней среде предприятий. Эти тенденции выражаются в снижении экономического потенциала предприятий, в основном за счет прогрессирующего физического и морального износа основных фондов.

Основные фонды играют важную роль в процессе труда, в целом формируют производственно-технологическую базу и определяют производственный потенциал предприятий [6].

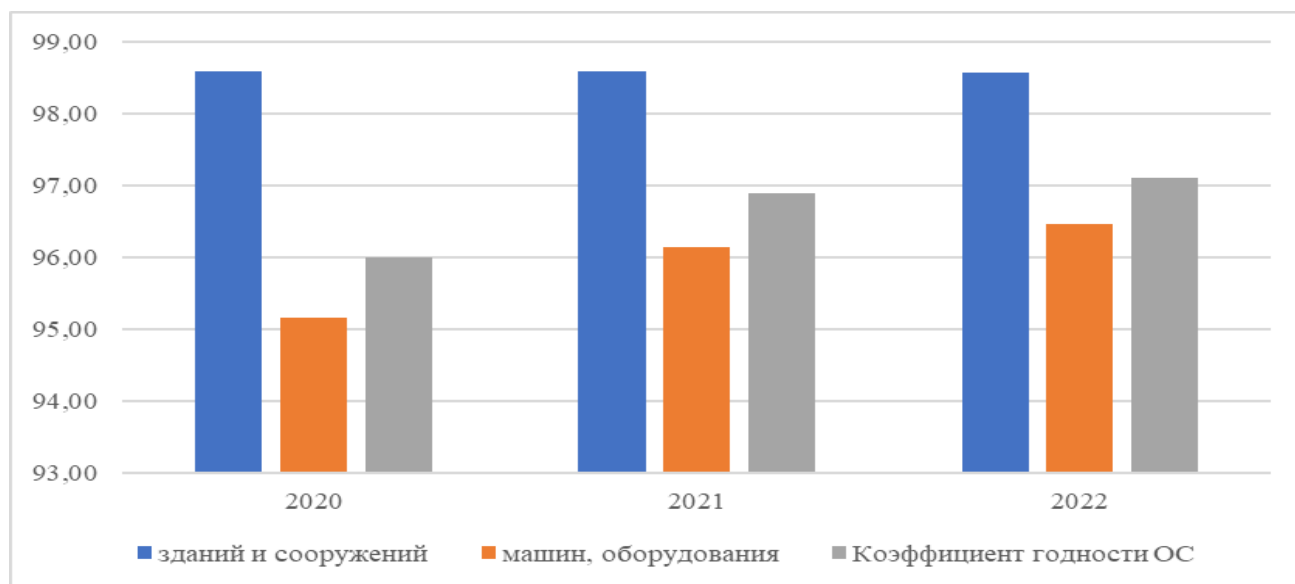


Рисунок 3. Показатели годности основных средств предприятия [7]

Рассмотрим показатели эффективности использования основных фондов на примере АО «БелЗАН» в таблице 2.

Таблица 2. Эффективность использования основных производственных средств в АО «БелЗАН» [7]

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 к 2020 г., ±
Фондоотдача, руб./руб.	1,66	1,44	1,59	-0,07
Фондоемкость, руб./руб.	0,60	0,70	0,63	0,03
Фондовооруженность, тыс. руб./чел.	1211,38	1272,67	1432,81	221,43
Рентабельность использования фондов, %	2,47	1,51	5,25	2,78
Интегральный показатель эффективности ОС	2,03	1,47	2,89	0,86

Данные таблицы свидетельствуют о том, что уровень фондоотдачи в 2022г. по сравнению с 2020г. снизился на 0,07 руб. и составил 1,59 руб. на 1 рубль основных фондов. При снижении фондоотдачи увеличилась фондоемкость. Данный показатель в динамике увеличился на 0,03 руб. и в 2022г. составил 0,63 руб. Изменение фондоемкости свидетельствует об увеличении стоимости основных фондов на рубль готовой продукции и используется при определении относительной экономии или избытка основных фондов. Зная фондоемкость основных средств, можно рассчитать экономию или их перерасход. Проведенные расчеты позволяют заключить, что на предприятии наблюдается перерасход основных фондов, который составил 144212,88 тыс.руб. Этот показатель является значимым для данного предприятия, поскольку отражает годовую сумму возврата инвестиций в основные средства [4].

В настоящее время на предприятии ремонт основных средств осуществляется подрядной организацией, но подрядный способ имеет ряд следующих недостатков:

1. Если ремонт основных средств проводится на территории подрядчика, то необходимо определить, кто должен транспортировать оборудование и оплачивать транспортные расходы.
2. Большое количество документации приемки-сдачи ремонтных работ.
3. Несвоевременное выполнение ремонтных работ.
4. Установление штрафных санкций при некачественном выполнении работ.

В связи с этим были разработаны основные направления обеспечения экономической безопасности за

счет повышения эффективности использования основных средств, экономическая эффективность которых будет представлена ниже.

Таблица 3. Прогнозный уровень экономической безопасности по отдельным показателям хозяйственной деятельности

Показатель	Рейтинговая оценка ЭБ	Уровень безопасности	Рейтинговая оценка ЭБ прогноз	Уровень безопасности
Фондоотдача, руб./руб.	0,394	допустимый	0,186	средний
Запасоотдача, руб./руб.	0,626	допустимый	0,385	допустимый
Производительность труда, тыс. руб./чел.	0,517	допустимый	0,222	средний
Зарплатоотдача, руб./руб.	0,359	допустимый	0,275	средний
Среднее значение по группе ресурсных показателей	0,420	допустимый	0,254	средний
Коэффициент автоматизации производства	0,578	допустимый	0,336	допустимый
Доля затрат на маркетинговые исследования	0,600	допустимый	0,245	средний
Затраты на 1 руб. выпуска продукции, коп.	0,256	средний	0,039	высокий
Среднее значение по группе производственных показателей	0,379	допустимый	0,216	средний
Коэффициент рентабельности продаж	1,207	кризисное	0,328	допустимый
Коэффициент рентабельности активов	1,169	кризисное	0,424	допустимый
Среднее значение по группе финансовых показателей	0,720	допустимый	0,395	допустимый
Коэффициент роста продаж	2,329	кризисное	0,579	допустимый
Коэффициент устойчивости роста	1,589	кризисное	0,711	допустимый
Среднее значение по группе показателей развития	0,924	кризисное	0,398	допустимый
Среднее значение по всем показателям	0,610	допустимый	0,315	допустимый

Поскольку АО «БелЗАН» является машиностроительным предприятием, то в качестве основного мероприятия предлагается организация собственного ремонтного цеха с целью осуществления ремонтно-эксплуатационного обслуживания основных фондов.

На основании прогнозных изменений был рассчитан проектный уровень экономической безопасности по отдельным показателям хозяйственной деятельности АО «БелЗАН». По результатам предложенного проекта произошло изменение 16 показателей из 25. Так же из 14 показателей допустимого значения, остались 8, в том числе кризисных показателей в прогнозном периоде не наблюдается.

Несмотря на то, что запасоотдача, коэффициент автоматизации производства, среднее значение по группе финансовых показателей, среднее значение по всем показателям остались в кризисной зоне, оценка данных показателей значительно улучшилась, что говорит о положительной тенденции в следующем отчетном периоде.

Таким образом, предложенные мероприятия для исследуемого предприятия являются актуальными, т.к. позволят повысить эффективность использования основных средств и выйти на новый уровень экономической безопасности.

#### Список используемой литературы:

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система /

Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 10.07.2023 г.).

2. Дремина О.М. Подходы к определению понятия «основные средства», их классификация и методики анализа эффективности использования. Молодой ученый. 2017. №20 (154). С. 245-248.
3. Матвеева М.В., Дмитриева Г.С. К вопросу о сущности основных средств и совершенствовании классификации основных фондов. Вестник магистратуры. 2018. №1-3(76). С. 185-188.
4. Сабирова З.З., Жилина Е.В., Буранбаева Л.З. Показатели экономической безопасности предприятия. В сборнике: Проблемы гуманитарных наук и образования в современном мире. Сборник научных статей по материалам VI Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией Н.А. Ласыновой. 2020. С. 64-65.
5. Сибатуллина Р.М., Пономарева Л.Н., Гильмутдинова Р.А. Контроллинг как концепция управления организацией. Экономика и управление: научно-практический журнал. 2021. № 2 (158). С. 110-114.
6. Проблемы и перспективы обеспечения безопасности в современных условиях / Е. Н. Баширина, Р. А. Гильмутдинова, Э. В. Дубинина [и др.]. – Уфа: Башкирский государственный университет, 2020. – 220 с.
7. Интерфакс - Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=1111&type=2> (дата обращения 10.07.2023 г.).

## Особенности и нормативно-правовое законодательство по государственно-частному партнёрству в сфере железнодорожного транспорта в Российской Федерации

### Features and regulatory legislation on public-private partnership in the field of railway transport in the Russian Federation

*Мамедгулиев Руслан Исламович,  
магистрант 1 курса,  
Университет ИТМО,  
Россия, Санкт-Петербург  
E-mail: mamedguliev-ruslan2000@yandex.ru*

*Mamedguliev Ruslan I.,  
1<sup>st</sup> year Master's degree,  
ITMO University  
Russia, Saint-Petersburg  
E-mail: mamedguliev-ruslan2000@yandex.ru*

#### **Аннотация.**

Государственно-частное партнёрство (ГЧП) на железнодорожном транспорте в России представляет собой сотрудничество между государственными и частными организациями в целях развития и совершенствования инфраструктуры, обслуживания и услуг в сфере железнодорожного транспорта. Государство в России активно поддерживает и стимулирует ГЧП в железнодорожной отрасли. Это включает в себя и финансовую поддержку, налоговые льготы, льготные условия при заключении договоров и предоставление субсидий для инвестиций в инфраструктуру и оборудование. Благодаря этому происходит реконструкция и модернизация станций, строительство новых путей, приобретение нового оборудования и технологий. Частные компании, вступающие в партнёрство с государственными предприятиями, могут внести инновации и процессуальные улучшения в железнодорожный транспорт. Это может включать улучшение планирования маршрутов, внедрение новых информационных технологий для управления и отслеживания грузов и пассажиров, а также стремление к повышению качества обслуживания. В целом, ГЧП на железнодорожном транспорте в России способствует развитию и модернизации инфраструктуры, улучшению услуг и стимулированию инвестиций в отрасль. Оно призвано создавать благоприятную среду для развития частного предпринимательства и содействовать развитию эффективных и современных железнодорожных транспортных систем.

#### **Annotation.**

Public-private Partnership (PPP) in railway transport in Russia is a cooperation between public and private organizations for the development and improvement of infrastructure, services and services in the field of railway transport. The state in Russia actively supports and encourages PPP in the railway industry. This includes financial support, tax incentives, preferential conditions for concluding contracts and the provision of subsidies for investments in infrastructure and equipment. Thanks to this, stations are being reconstructed and modernized, new tracks are being built, new equipment and technologies are being purchased. Private companies entering into partnership with state-owned enterprises can bring innovations and procedural improvements to rail transport. This may include improving route planning, introducing new information technologies for managing and tracking cargo and passengers, as well as striving to improve the quality of service. In general, PPP in railway transport in Russia contributes to the development and modernization of infrastructure, improvement of services and stimulation of investments in the industry. It is designed to create a favorable environment for the development of private entrepreneurship and promote the development of efficient and modern railway transport systems.

**Ключевые слова:** бизнес, государство, государственно-частное партнёрство, железнодорожный транспорт, инфраструктура, инвестиционная активность, модернизация экономики, нормативно-правовое регулирование, транспорт, управление проектами.

**Key world:** business, government, public-private partnership, railway transport, infrastructure, investment activity, economic modernization, regulatory regulation, transport, project management.

В условиях мировой трансформации транспорт, как и финансовый сектор и IT-сфера, является одним из важнейших инструментов для создания и развития интеграционных процессов и организации взаимодействия между различными отраслями экономики. Сфера транспорта влияет на повышение качества жизни населения и

уровня социально-экономического развития и стабильности, без неё выстраивание логистических операций и цепей поставок просто невозможно.

Проекты ГЧП реализуются во всех сферах транспорта: при строительстве автомобильных дорог, совершенствовании морских и речных портов, развитии железнодорожного транспорта и его инфраструктуры, модернизации аэропортов до крупных логистических хабов (см. табл. 1).

Для Российской Федерации развитие транспортной инфраструктуры имеет важное значение, как и обеспечение её безопасности. Идеи создания условий для быстрого и комфортного перемещения между регионами, как для пассажиров, так и с целью совершенствования грузооборота, выражены в Транспортной стратегии Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года [1]. Согласно документу, механизмам ГЧП отводится ведущая роль для модернизации старых и строительства новых железнодорожных объектов, в том числе вокзалов и станций, создания транспортной связанности субъектов между собой, появления высокоскоростных магистралей, направленных на улучшение качества жизни населения Российской Федерации.

Таблица 1. Привлечение инвестиций в ГЧП-проекты по отраслям транспорта, на 2021 год

№ п/п	Составляющие транспортной системы	Стоимость ГЧП-проекта, млрд. руб.		Доля сферы по транспортным ГЧП-проектам, %
		Максимальная	Средняя	
1	Железнодорожный транспорт	226,7	45	7
2	Автомобильный транспорт	212,7	38	66
3	Общественный транспорт	62	23	11
4	Авиатранспорт	61	14	7
5	Морской и речной транспорт	44	16	4
6	«Умные» технологии на транспорте	29	5	1
7	Транспортная инфраструктура	21	6	3
8	Автозаправочные станции	1,5	0,2	1

Кроме того, в государстве реализуются Федеральные целевые программы, инициированные Министерством транспорта России, они ориентированы на создание высокоскоростных магистралей, развитие железнодорожных объектов, увеличение потоков транзита и появление транспортно-логистических узлов. [2]

Партнёрство публичной власти и коммерческого сектора в сфере железных дорог основано на привлечении долевого финансирования, направленного на строительство и реконструкцию объектов инфраструктуры железнодорожного транспорта, участия пользователей железнодорожных услуг (преимущественно, грузоперевозчиков) в подобных проектах, а также через предоставление властью выгодных стимулов для привлечения инвестиций в транспортные предприятия страны. Исторически сложившейся и остающейся до сих пор востребованной формой взаимодействия государства и бизнеса на железных дорогах является концессионное соглашение, при этом не исключаются договоры о совместных инвестициях.

Концессионная модель соглашения в железнодорожной сфере с прямым сбором оплаты подразумевает, что по завершении работ объект инфраструктуры переходит во владение публичной стороной, при этом она может предоставить возможность частной стороне, принимавшей участие в ГЧП-проекте, взять плату в свою пользу с пользователей объекта в течение оговоренного периода. Модель с оплатой концеденту устанавливает сбор платы частным партнёром в пользу публичной стороны с пользователей объекта концессионного соглашения, при этом государство в течение определённого срока поэтапно возмещает своему бизнес-партнёру все его затраты в зависимости от достигнутой на объекте доходности и на установленных условиях [3].



Принимая во внимание модель концессионных соглашений на железных дорогах, стоит отметить несколько особенностей ГЧП-проектов в этой сфере (см. рис. 1). Для того, чтобы провести финансирование инфраструктурного объекта, частная сторона за счёт собственных или привлечённых средств осуществляет сооружение железнодорожного объекта, а затем в течение жизненного цикла, установленного договором, занимается его эксплуатацией и обслуживанием. Государственный сектор в лице уполномоченных органов власти принимает и регистрирует построенный объект в специальном Реестре [4], а после начала его эксплуатации за счёт бюджетных средств частной стороне оплачивает её работы и услуги. Срок ГЧП-проекта равен сроку использования инфраструктурного объекта согласно функциональным и техническим требованиям и рассчитан в среднем на 20-25 лет. Оплата государством происходит в период, когда построенный объект железнодорожной инфраструктуры был передан в эксплуатацию. Стоимость соглашения включает все стадии реализации ГЧП-проекта, за исключением периодов, когда работы приостанавливались из-за несвоевременной оплаты. Определение стоимости ГЧП-проекта происходит в соответствии с рыночными показателями, утверждаемыми Министерством транспорта России.

Проекты ГЧП на железнодорожном транспорте могут иметь отраслевой и межотраслевой характер. Отраслевая форма участия нацелена на участие в ГЧП-проекте коммерческой структуры из одной определённой сферы, в то время, как межотраслевой характер взаимодействия подразумевает привлечение из бизнес-среды частных инвесторов из различных отраслей, если их цели при реализации крупномасштабных проектов, какими проектами сферы железных дорог являются, совпадают. Несмотря на большие затраты проектов железнодорожной сферы, для бизнеса они имеют повышенный интерес, поскольку окупаются в долгой перспективе

Сторонами проекта ГЧП в сфере железнодорожного транспорта являются органы государственного или муниципального управления, частный инвестор и холдинг ОАО «Российские железные дороги» (далее – «РЖД»). Наличие последнего участника в данных партнёрских отношениях указывает на отличительную особенность проектов этой сферы, реализуемых в Российской Федерации. Несмотря на то, что в стране образован небольшой рынок из различных железнодорожных компаний, холдинг «РЖД» является естественным монополистом в их среде, поскольку занимается обеспечением и поддержкой функционирования стратегически наиболее важных железных дорог с целью обеспечения транспортной и национальной безопасности России.

В холдинг входит больше 30-ти компаний: это пассажирские перевозчики, осуществляющие свою деятельность в разных частях страны, организации по ремонту локомотивов и вагонов, сборке железнодорожных составов, корпоративный университет и финансовые учреждения, объекты рекреации, научно-исследовательские площадки и др. Корпорация [5] напрямую сотрудничает с органами государственной власти различного уровня (включая Правительство Российской Федерации, Министерство транспорта и Федеральное агентство железнодорожного транспорта) по вопросам развития транспортного законодательства и реализации приоритетных национальных проектов России.



Рисунок 1. Государственно-частное партнёрство на железнодорожном транспорте

Значительная доля «РЖД» на отечественном рынке железных дорог указывает на то, что проекты ГЧП этой корпорацией реализуются на основании стратегических приоритетов государства, а не на интересах частных инвесторов и поддержании бизнес-конкуренции. Отсутствие на рынке в России компании-конкурента, равной «РЖД» по территориальному присутствию, технологиям и преимуществам, вынуждает органы государственной власти самостоятельно инициировать проекты в сфере ГЧП на железных дорогах. В связи с этим, поэтому в этой отрасли преобладают концессионные соглашения с вертикально интегрированным взаимодействием структур из государственного и частного сектора экономики.

Преобладание на отечественном рынке железных дорог холдинга «РЖД» означает неразвитость конкурентной среды этого бизнеса в России. Однако, стоит отметить, что государством ведётся работа по созданию и развитию конкуренции в сфере железнодорожного транспорта. На основании данных «Плана мероприятий по развитию конкуренции на железнодорожном транспорте» [6], виды деятельности, представляющие потенциальную конкуренцию, будут выведены из сферы влияния холдинга «РЖД», создавая добросовестные противостояния в сфере грузовых и пассажирских перевозок (B2B- и B2C-сегменты рынка), а также в межвидовой транспортной конкуренции. Так уже, например, в области пассажиропотока на дальнем следовании деятельность осуществляет 8 компаний, включая «Гранд Сервис Экспресс», «Тверской экспресс», «ТСК» («ТрансКлассСервис»), однако их доли на рынке существенно малы. В сфере ремонта грузовых вагонов из холдинга было выделено дочернее общество, из которого впоследствии были образованы три вагоноремонтных компании – акционерные общества «ВПК-1», «ВПК-2», «ВПК-3», которые теперь образуют конкурентную среду внутри рыночного этого сегмента.

Иные транспортные компании страны («Газпромтранс», «Новотранс», «Модум-Транс», «Нефтетранссервис» и др.) ориентированы на «капиллярную» стройку: такие организации создают «веточные» линии железных дорог, ведущие к морским и речным портам, грузовым терминалам (развитие экспорта), месторождениям полезных ископаемых (добыча природных ресурсов) и промышленным предприятиям (стимулирование создание продуктов с низкой добавленной стоимостью) и т.д.

В качестве частных структур в ГЧП-проектах сферы железнодорожного транспорта выступают компании и государственные корпорации, такие как: «Газпром», «Новатэк», «Норильский никель», «РУСАЛ», «Азот», «Уралкалий», «ВТБ», «Лукойл» и др. До мая 2022 г. инвестициями в транспортные ГЧП-проекты могли заниматься иностранные юридические лица.

Реализация проектного подхода на железных дорогах в формате ГЧП обладает преимуществами и недостатками [7]. Как уже отмечалось ранее, проекты ГЧП на железнодорожном транспорте ориентированы на долгосрочные связи бизнеса и органов публичного управления, и это представляет существенный технологический и финансовый риск для частных инвесторов из-за постоянной неопределённости, вызванной под влиянием геополитических и экономических факторов. Отношения, основанные на ГЧП, только формируются в России, как и нормативно-правовое законодательство по данной тематике. Административные и бюрократические барьеры (связанные, например, со временем на принятие решений в органах власти), а также недостаточно развитые компетенции в сфере проектного управления и плохое знание отрасли государственными служащими могут порождать недоверие и низкую заинтересованность в ГЧП-проектах со стороны бизнеса.

Государственный сектор обязан обеспечивать стимулирование экономики даже в критических для страны условия. Стимулирование развития ГЧП в стране может сформировать ориентацию на инновационное развитие производства железнодорожной отрасли и развитие наукоёмких технологий в этой сфере. В связи с тем, что Российская Федерация имеет большую территорию, повышение эффективности железных дорог и их инфраструктуры представляется значимым стратегическим направлением развития страны в целом на долгие годы.

Нормативно-правовое законодательство в сфере ГЧП на железнодорожном транспорте состоит из совокупности различных стратегических и тактических документов, регулирующих деятельность ГЧП в целом по России, так и в отрасли железных дорог. Этими документами являются: кодексы и федеральные законы, постановления Правительства России, стратегии развития и федеральные программы, внутриотраслевые документы, нормативные акты по проектному управлению, а также акты законодательства субъектов Российской Федерации.

Стоит отметить, что несмотря на существование в России множества документов, регулирующих сферу ГЧП, на данном этапе нормативно-правовое регулирование инструментов партнёрства только формируется.

Основным нормативно-правовым актом, регулирующим отношения ГЧП, в том числе и проекты ГЧП в сфере железных дорог, является Федеральный Закон от 13 июля 2015 года № 224-ФЗ «О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [8]. Данный закон раскрывает понятие, принципы, стороны, объекты ГЧП. В отдельных главах рассматриваются соглашения по ГЧП, способы реализации проектов, а также полномочия федеральных и региональных органов власти, муниципальных образований в проектах ГЧП, вносит правки в отдельные акты законодательства с учётом распространения явления ГЧП.

Как дополнение, к Федеральному закону о ГЧП в 2015 году изданы Постановления Правительства Российской Федерации. Данные нормативно-правовые акты рассматривают правила проведения переговоров по инициации проектов ГЧП (Постановление № 1309 от 3 декабря 2015 года), концепцию отбора участников

конкурса для реализации ГЧП-проекта (Постановление № 1322 от 4 декабря 2015 года), права и обязанности партнёра проекта с публичной стороны (Постановление № 1366 от 12 декабря 2015 года). Постановления №№ 1386, 1387, 1388 от 19 декабря 2015 года раскрывают форму предложения реализации ГЧП-проекта, вопрос порядка участия в конкурсном отборе частной стороны, а также порядок рассмотрения государственным органом власти предложения об инициации проекта ГЧП. И, наконец, Постановления Правительства России №№ 1490 и 1514 [9] ориентированы на осуществление партнёром в лице органов власти контроля за ходом исполнения проекта ГЧП и оценки его эффективности.

Приказы Министерства экономического развития Российской Федерации №№ 863, 864, 888 и 894, изданные в ноябре 2015 года, по аналогии с выше названными актами, направлены на обеспечение управления функциональными областями ГЧП-проектов, таких, как: проведение предварительных и итоговых переговоров в связи с оценкой предложения о реализации частной стороны проекта ГЧП, обозначение порядка мониторинга и оценки эффективности хода выполнения проекта партнёрства.

Гражданский кодекс Российской Федерации направлен на юридическую поддержку договоров партнёрства: рассматривает вопросы права собственности объектов ГЧП, а также даёт возможность сторонам заключать соглашения, состоящие из нескольких договоров. Бюджетный кодекс рассматривает способы финансовой поддержки ГЧП-проектов и процедуры по привлечению бюджетных инвестиций. В Налоговом Кодексе содержится перечень налоговых льгот и норм налогообложения для проектов ГЧП (налоги на прибыль, добавленную стоимость и имущество при заключении концессии). Земельный кодекс устанавливает основания и запреты по предоставлению территорий для проектов ГЧП, в том числе возможности по модернизации инфраструктуры железной дороги и по недопустимости передачи земли с путями железной дороги [10].

Нормативно закреплёнными видами контрактов ГЧП-проектов являются концессионные договоры и соглашения о государственно-частном партнёрстве, однако могут быть использованы при ГЧП и другие виды договоров. Отношения, реализуемые по концессионному договору, регулируются в соответствии с положениями Федерального закона от 21 июля 2005 года № 115-ФЗ «О концессионных соглашениях» (изменениями). Соглашение о концессии является документом по проектированию, строительству и реконструкции недвижимого имущества, при заключении которого право на собственность имеет публичная сторона (или концедент), а частная сторона (или концессионер) может только осуществлять эксплуатацию создаваемого объекта. Для проектов ГЧП в сфере железнодорожного транспорта концессионное соглашение является наиболее распространённым видом договора.

Соглашения о ГЧП заключаются на основании положений Федерального закона о ГЧП и соответствующих этому нормативно-правовому акту законам субъектов России об участии в ГЧП-проектах. В данный документ включаются параметры, направленные на разделение ответственности между органами государственной власти и частным инвестором в течение всего проекта, либо на его отдельных функциональных частях. Соглашение о ГЧП эффективно тогда, когда у частной организации есть опыт в осуществлении подобных проектов и имеется гибкость в их исполнении.

Закон от 29 ноября 2001 года № 156-ФЗ «Об Инвестиционном фонде Российской Федерации» [11] регулирует отношения, направленные на заключение договоров и размещение акций для последующего инвестирования в объекты, в т.ч. и в транспортные ГЧП-проекты. Федеральный закон от 29 апреля 2008 года № 57-ФЗ «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные сообщества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства» направлен на установление правового режима в обеспечении инвестиционной деятельности по стратегически наиболее

важным направлениям государственной стабильности. Федеральный закон от 17 мая 2007 года № 82-ФЗ «О банке развития» [12] устанавливает порядок участия Внешэкономбанка в финансировании проектов ГЧП.

Федеральный закон от 15 апреля 2022 года № 92-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» был принят в целях обеспечения устойчивого функционирования транспортного комплекса, в т.ч. и сферы железных дорог. Согласно данному акту, теперь Правительство наделяется правом решения на исполнение договоров аренды (лизинга) подвижного состава железнодорожного и иных видов транспорта при их передвижении через государственную границу России. Кроме того, ранее иностранные юридические лица принимали участие в реализации ГЧП-проектов в сфере транспорта в России (на основании Федерального закона от 9 июля 1999 года № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации») и вкладывать финансовые средства в транспортные ГЧП-инициативы. Однако в начале мая Президент России В.В. Путин подписал Федеральный закон от 1 мая 2022 года № 126-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», запрещающий это делать иностранцам.

На федеральном уровне имеются стратегические документы, ставящие в приоритет развитие сети железнодорожной инфраструктуры в стране с помощью механизмов ГЧП. Стратегия экономической безопасности России на период до 2030 года предполагает принятие усилий по устойчивому росту и комплексному совершенствованию инфраструктуры транспорта, создание с учётом «зелёных» инноваций новых видов транспорта и модернизацию транспортной логистики в стране. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2036 года делает упор в первую очередь на модернизацию объектов железнодорожной инфраструктуры с перспективой создания высокоскоростного сообщения между ключевыми городами России. Национальные цели России не дают конкретных ориентиров для совершенствования транспортного кластера в целом, однако задача по развитию технологического предпринимательства в стране может привести к развитию наукоёмкого производства с помощью ГЧП.

Транспортная стратегия развития Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года [13] ставит приоритетным вопрос развития ГЧП в рамках реализации проектов по совершенствованию транспорта в России. Упор в стратегии делается на применение механизма ГЧП в улучшении качества пассажирских перевозок на железных дорогах и реконструкции вокзалов.

В настоящее время реализуются федеральный проект «Железнодорожная инфраструктура и транзит» и программа «Развитие транспортной системы» до 2024 года. Они направлены модернизацию инфраструктуры железных дорог России, совершенствование коммуникации между центрами экономического роста страны, обеспечение доступности железных дорог для маломобильных групп населения, создание высокоскоростных железнодорожных магистралей в России и т.д., с помощью механизмов ГЧП.

В целях формирования конкурентной среды и развития подходов к взаимодействию государственного сектора и бизнеса реализуется Национальный план по развитию конкуренции на железных дорогах и предполагает выведение из холдинга «РЖД» структурных организаций сфер обеспечения пассажирских и грузовых перевозок, строительства и ремонта подвижного состава.

Однако, согласно Федеральному закону от 27 февраля 2003 года № 29-ФЗ «Об особенностях управления и распоряжения имуществом железнодорожного транспорта» [14] (под редакцией от 23 ноября 2020 года), единым хозяйствующим субъектом в России является холдинг «РЖД», а всё железнодорожное имущество составляет его уставной капитал. Холдинг не вправе его передавать в аренду, на продажу или безвозмездное пользование без на это разрешения Правительства Российской Федерации и решения профильных Министерства и агентства.

Стоит отметить, что объекты инфраструктуры в ходе ГЧП после окончания работ по их сооружению вносятся Федеральным агентством железнодорожного транспорта в специальных Реестр инфраструктурных объектов в соответствии с их конкретной категорией: вокзалы, станции, эстакады, мосты, тоннели, пути.

На уровне государственной корпорации «РЖД» подготовлена Стратегия развития холдинга до 2030 года, в которой указано, что достижение целей этой компании и решение значимых социально-общественных проблем на транспорте будет происходить при помощи применения механизма ГЧП.

Внедрение документации по регулированию ГЧП на региональном уровне в субъектах России происходит неравномерно. Однако регулирование ГЧП на уровне регионов пока ещё не завершено, по состоянию на 2019 год только в 69 субъектах страны был внедрён нормативный акт по ГЧП. Принятые документы декларативны и отображают общую повестку развития ГЧП Россией, что на самом деле может отличаться с истинным положением развития субъекта. Да и в тех регионах, где такие законы уже есть, наблюдаются различия. Отраслевые документы по развитию железнодорожного транспорта через ГЧП на уровне субъектов у Российской Федерации не существуют. Исходя из приведённых выше сведений, можно сделать вывод, что сфера ГЧП в субъектах Российской Федерации нуждается в дальнейшем развитии [7].

Напоследок, стоит отметить, что партнёрство государства и бизнеса – это часть большой системы по управлению проектами. В этом направлении в России формируется нормативно-правовая база на федеральном и региональном уровне, и включает в себя Постановления Правительства России по вопросам проектного управления, распоряжения Министерства экономического развития, а также Национальные стандарты по управлению проектами: требования к управлению портфелем проектов [15], управлению проектной программой [16], руководства по оценке компетентности руководителей проектов, отдельные документы посвящены управлению рисками в проекте.

Нужно заметить, что при осуществлении проектного управления в России руководитель проекта может использовать национальные стандарты других стран и международные стандарты проектного управления, такие, как: PMBoK (Project Management Body Of Knowledge), PRINCE2 (Projects IN a Controlled Environment), ICB (International Competence Baseline) и другие.

Подводя итог, отношения ГЧП в сфере железных дорог в России имеют сложности, связанные с наличием в этой отрасли естественного монополиста в виде холдинга «РЖД». В настоящее время для железнодорожного транспорта характерно преимущественно заключение концессионных соглашений, однако в этой среде распространены и другие модели партнёрства. Бизнес и государство инициирует отраслевое и межотраслевое сотрудничество. Несмотря на главную роль «РЖД» в осуществлении по стране железнодорожных перевозок, на уровне компании происходят организационные изменения, направленные на создание конкурентной среды в сфере сборки подвижных составов, а также по развитию пассажирского и грузового сообщения.

На данном этапе происходит создание нормативно-правовой базы по управлению проектами в сфере ГЧП, однако уже существует некоторая система юридических положений, позволяющих развивать этот механизм на практических действиях в России. Регулирование партнёрства в транспортной отрасли, и преимущественно, на железных дорогах, формулирует положения для стратегического развития страны, создаёт новые возможности по улучшению транспортной безопасности государства и условий для ведения бизнеса.

#### **Список используемой литературы:**

1. Распоряжение Правительства РФ от 27.11.2021 N 3363-р «О транспортной стратегии Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года» // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/727294161?marker=65C01R>, свободный (дата обращения: 17.07.2023).

2. Официальный портал госпрограмм РФ [Электронный ресурс]. – URL: [https://programs.gov.ru/Portal/pilot\\_program/24/elements/09056e45-865b-4667-9cda-07a130d7b451](https://programs.gov.ru/Portal/pilot_program/24/elements/09056e45-865b-4667-9cda-07a130d7b451) (дата обращения: 22.07.2023).
3. Борщевский, Г.А. Государственно-частное партнёрство: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г.А. Борщевский. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 344 с. – С. 33-36.
4. Реестр объектов железнодорожной инфраструктуры на официальном сайте Федерального агентства железнодорожного транспорта [Электронный ресурс]. – URL: <https://rlw.gov.ru/opendata/7708525167-otizd> (дата обращения: 22.07.2023).
5. Официальный сайт ОАО «Российские железные дороги» [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rzd.ru/> (дата обращения: 21.07.2023).
6. Распоряжение Правительства РФ от 02.04.2014 N 503-р «Об утверждении плана мероприятий по развитию конкуренции на железнодорожном транспорте» // КонсультантПлюс. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_161476/5d3ad03cba3d485f4787916d0bb95a0c090d2af1/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_161476/5d3ad03cba3d485f4787916d0bb95a0c090d2af1/), свободный (дата обращения: 19.07.2023).
7. Кабашкин, В.А. Государственно-частное партнёрство в регионах Российской Федерации / В.А. Кабашкин. – Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. – 120 с. – С. 44-47.
8. Федеральный закон от 13.07.2015 N 224-ФЗ «О государственно-частном партнёрстве, муниципально-частном партнёрстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп.) // КонсультантПлюс. – URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_182660/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182660/), свободный (дата обращения: 24.07.2023).
9. Постановление Правительства РФ от 30.12.2015 N 1514 «О порядке проведения уполномоченным органом оценки эффективности проекта государственно-частного партнёрства, муниципально-частного партнёрства и определения их сравнительного преимущества» (с изм. и доп.) // Гарант. – URL: <https://base.garant.ru/71296434/>, свободный (дата обращения: 19.07.2023).
10. Кочеткова С.А., Моисеева И.В. Структурная модель государственно-частного партнерства в стратегическом управлении регионом: монография. – М.: Издательский дом Академии Естествознания, 2019. – 160 с.
11. Федеральный закон от 29.11.2001 N 156 «Об инвестиционных фондах» (с изм. и доп.) // Гарант. – URL: <https://base.garant.ru/12124999/>, свободный (дата обращения: 23.07.2023).
12. Федеральный закон от 17.05.2007 N 82-ФЗ «О банке развития» (с изм. и доп.) // Гарант. – URL: <https://base.garant.ru/12153549/>, свободный (дата обращения: 20.07.2023).
13. Распоряжение Правительства РФ от 27.11.2021 N 3363-р «О транспортной стратегии Российской Федерации до 2030 года с прогнозом на период до 2035 года» // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/727294161?marker=65C01R>, свободный (дата обращения: 17.07.2023).
14. Федеральный закон от 27.02.2003 N 29-ФЗ «Об особенностях управления и распоряжения имуществом железнодорожного транспорта» (с изм. и доп.) // Гарант. – URL: <https://base.garant.ru/185585/>, свободный (дата обращения: 18.07.2023).
15. ГОСТ Р 54870-2011. Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов : дата введения 2012-09-01. – М.: Стандартиформ, 2011. – 12 с.
16. ГОСТ Р 54871-2011. Проектный менеджмент. Требования к управления программой : дата введения 2012-09-01. – М.: Стандартиформ, 2011. – 11 с.

**Особенности первичного размещения акций в игровой индустрии****IPO and DPO in the video game industry***Кузнецов Алексей Денисович**студент,**Санкт-Петербургский Государственный Университет,**Россия, Санкт-Петербург*[\*kuzalex152@mail.ru\*](mailto:kuzalex152@mail.ru)*Kuznetsov Aleksei Denisovitch**student,**St Petersburg State University,**Russia, St Petersburg*[\*kuzalex152@mail.ru\*](mailto:kuzalex152@mail.ru)**Аннотация.**

В статье анализируются особенности первичного предложения акций и директ-листинга в игровой индустрии. Отмечается, что основным недостатком выхода на биржу для игровых компаний является потенциальное вмешательство непрофильных инвесторов, а основным преимуществом - получение средств на разработку сверхприбыльных AAA-проектов. В ходе анализа имеющихся данных выдвинуты предположения, что причины неудач игровых IPO включают в себя влияние компаний-партнёров, перенасыщенность и непредсказуемость рынка, а причины успеха - привлекательность диверсифицированных high-risk high-reward инвестиций и высокие темпы развития индустрии. Наконец, подробно рассмотрено влияние коронакризиса на перспективы IPO в игровой индустрии - как позитивное, так и негативное. В результате исследования сделан вывод, что на начало 2023 года выход на биржу не является перспективным для компаний, связанных с видеоиграми (особенно с мобильными), но вероятно заметное улучшение ситуации в будущем.

**Annotation.**

The article examines initial public offerings and direct listings in the game industry. It is noted that for a video game company, the main drawback of becoming public is the potential intervention of non-core investors, while the main benefit is a chance to raise funds for creating ultra-profitable AAA-projects. During the analysis of available data the author suggests that the reasons of video game IPO failures include the influence of partner companies, as well as the market's oversaturation and unpredictability, and the reasons for success are the attractiveness of diverse, high-risk high-reward investment and the rapid speed of the industry's growth. Finally, both positive and negative influence of the COVID crisis on the video game market is examined in detail. As a result of the research conducted, the author concludes that in the beginning of 2023, IPO might not be reasonable for enterprises connected to video games (especially mobile ones). However, a significant improvement of the situation is possible.

**Ключевые слова:** игровая индустрия, видеоигры, IPO, директ-листинг, выход на биржу.

**Key words:** video game industry, video games, IPO, DPO.

Игровая индустрия - очень крупный и быстро развивающийся сектор рынка: согласно отчётам Newzoo, крупнейшей компании по игровой аналитике, в 2022 году общий размер этого сектора превысил 196 млрд\$[1] - больше, чем рынок киноиндустрии или любой другой индустрии развлечений[2]. Ещё недавно эта индустрия подвергалась стигматизации, однако сейчас она считается одной из наиболее перспективных, в её развитие инвестируют правительства различных государств и крупнейшие компании мира.

На любом достаточно успешном секторе рынка часть компаний является открытыми - по результатам IPO (первичного размещения акций) или DPO (прямого листинга) компании выходят на биржу, в результате чего их акции может купить любой квалифицированный инвестор. Однако это характерно лишь для немногих компаний игровой индустрии - несмотря на все возможные выгоды от IPO.

Этот феномен ранее оставался неисследованным - большинство работ посвящено IPO/DPO отдельных компаний, а не анализу ситуации в целом. Цель данной статьи - восполнить этот пробел, определить особенности выхода на биржу в результате IPO или DPO для игровых компаний, показать, почему одни из них выходят на биржу, а другие - нет.



В первую очередь для этого требуется определить выгоды и потери, которые теоретически ожидают компанию после выхода на биржу. Тем не менее, выгоды от IPO немного значат, если само первичное предложение акций проходит неудачно. Поэтому столь важно изучить факторы, влияющие на успех самого IPO – что может привести к провалу первичного предложения акций или наоборот, обеспечить максимальный приток средств в первые недели на бирже и стабильный рост акций в дальнейшем.

Прежде, чем приступить к основной части исследования, следует отметить, что в этой работе рассматриваются только зарубежные компании, для которых производство видеоигр является основным родом деятельности. Хотя такие компании, как Tencent и Microsoft являются открытыми компаниями и лидерами игрового рынка, они активно вовлечены во многие индустрии – игровая является лишь одной из них. Как следствие, подобные компании сложно считать подходящими примерами для этой работы, так как причины и результаты их IPO далеко не всегда связаны с видеоиграми.

Причиной, по которой в этой работе не освещается российская игровая индустрия, является не только то, что в ней крайне сложно найти компании, вышедшие на IPO, но и то, что в РФ вообще нет отработанных механизмов инвестиций в видеоигры – недостаточно ни кейсов[3], ни регулирующего индустрию видеоигр законодательства[4], ни отработанной практики IPO вообще[5].

Однако, несмотря на вышеуказанные ограничения, за последние сорок лет достаточно игровых компаний вышло на биржу, чтобы можно было определить тенденции, характерные для IPO в целом. В ходе исследования была проанализирована деятельность 10 компаний, различных по специализации продуктов, масштабу и возрасту - от Electronic Arts, вышедшей на биржу в 1987, до TinyBuild, возникшей в 2014 и проведшей IPO в 2021.

Одним из основных источников, необходимых для понимания особенностей финансирования игровых компаний, стали передачи С. Галёнкина и М. Кузьмина «Как делают игры»: интервью на этом канале давали именитые работники, менеджеры и аналитики игровой индустрии, среди которых особенно важно упомянуть руководителя и менеджера TinyBuild А. Ничипорчика, регулярно освещавшего общие тенденции на рынке игр. Ещё одной важной категорией источников являются ежегодные отчёты Newzoo, наглядно представляющие эффект «качелей коронакризиса». На создание этой работы повлияли также научные статьи российских учёных Е. С. Карпушина и М. Е. Филькина, посвящённые инвестициям в игровую индустрию и связанным с этим проблемам. Наконец, это исследование было бы невозможно без анализа статей и интервью, связанных с IPO Electronic Arts, 3DO, Zynga, King Digital, Roblox, Unity, TinyBuild, перспективам выхода на биржу Epic Games и общей ситуации на рынке видеоигр.

## **1. Выход на биржу в теории: риски и возможности для компаний игровой индустрии**

### **1.1 Риски**

Для начала рассмотрим, чем рискует игровая компания при выходе на биржу – иными словами, какие имеются причины не проводить IPO/DPO вне зависимости от шансов на успех.

Основная проблема здесь – привлечение непрофильных инвесторов. То, что инвесторы недостаточно разбираются в том, как работает игровая индустрия, может, с одной стороны, снизить их стремление инвестировать в подобные компании, а с другой – наоборот, недооценить реальные риски. В долгосрочной перспективе это может негативно сказаться как на будущем отдельных компаний, так и игровой индустрии в целом.

Следует помнить, что в игровой индустрии крайне сложно предсказать, станет ли игра бестселлером или не окупит потраченные на неё средства, и успех одной игры от компании не влияет на шансы другой (поэтому игровую индустрию называют «hit-based»). При этом при наличии ресурсов компетентная команда

разработчиков рано или поздно выпустит успешный продукт[6] – но непрофильные инвесторы, как точечные, так и биржевые, могут не дать компании «второй шанс», и после первого же провала отказать в финансировании.

Для индустрии в целом опираться на неквалифицированных инвесторов ещё более опасно – это может привести к падению доверия инвесторов вообще, даже к кризису – такой пережила российская индустрия видеоигр в нулевые годы из-за инвестиций в некачественные проекты[7][8]. Подобная опасность существует на игровых рынках всех стран – Ничипорчик в интервью с ним отмечал, насколько важным для компании был выкуп акций, оказавшихся во владении строительной компании, и рекомендовал воздержаться от привлечения непрофильных инвесторов вообще[9].

Важность этой проблемы может объясняться тем, что игровая индустрия находится на стыке IT-сектора и искусств – двух сложных, разнообразных индустрий, работающих с трудно оцениваемыми активами. Производство видеоигр связано с творчеством и инновационностью[10], и, как следствие, вмешательство непрофильных инвесторов ей может только навредить.

С этим связан и следующий недостаток – риск полной покупки другой компанией. Разумеется, это характерно для открытых компаний на рынке вообще, однако именно среди игровых компаний в последние годы участились хищнические атаки крупных фондов, таких как Tencent и Microsoft. Эти компании уже занимают лидирующее положение на рынке игр, несмотря на то, что этот сектор приносит им максимум 10% от общей прибыли[11], и продолжают расширяться – так, Microsoft недавно приобрела компанию Activision Blizzard (одну из двух крупнейших «чисто игровых» компаний) и компанию Bethesda, выпускающую игры из сверхпопулярных франшиз The Elder Scrolls и Fallout[12]. Это увеличивает монополизацию рынка игр и усложняет ситуацию для других компаний, у которых нет и части ресурсов и возможностей Tencent и Microsoft.

Более того, «создать компанию, чтобы её продать» – нерабочая стратегия на рынке игр[13]. В игровой индустрии очень важен человеческий фактор. По мнению А. Ничипорчика и С. Бруя, именно центральная группа единомышленников, ««ядро» компании – то, что определяет её успех, позволяет инди-студии стать средним и даже крупным бизнесом [14]. Нарушение целостности этого «ядра», незапланированное вмешательство представителей другой компании, пусть и с опытом работы в геймдеве – огромный риск; последствия такого решения очень сложно предугадать.

Как следствие, опасность покупки конкурентом для игровой компании может быть слишком высока. Даже несмотря на то, что это нельзя назвать «вмешательством непрофильных инвесторов», такая консолидация может нарушить творческий процесс и негативно сказаться на качестве продукта.

Наконец, важный недостаток для IPO в игровой индустрии – повышенная «прозрачность», сопутствующая любому выходу на биржу, необходимость регулярно и публично отчитываться о происходящем внутри компании. Так, к примеру, IPO Unity, состоявшееся в 2020 году, казалось очень успешным[15], но компания серьёзно пострадала, когда в 2022 году обнаружилось серьёзные ошибки в алгоритмах показа рекламы – цены акций упали на 72%. После исправления ошибки ситуация не улучшилась – замедление роста игрового рынка в связи с окончанием локдауна и общемировым экономическим кризисом помешало ценам акций подняться даже до изначального уровня[16][17].

Таким образом, основные проблемы, возникающие у игровых компаний после выхода на биржу, связаны с вмешательством непрофильных инвесторов, опасностями покупки другой компанией, и повышенной прозрачностью.

## 1.2 Возможности

IPO/DPO нередко проводятся с целью сбора средств на какой-либо крупный проект или связанные с ним косвенные расходы. Игровые компании не являются исключением – но в этом случае такой приток средств особенно ценен.

Игры среднего размера нечасто добиваются успеха на рынке[18] – подобным компаниям обычно выгоднее инвестировать в небольшие проекты, не требующие крупных вложений[19]. При этом им недоступен бюджет для создания AAA-игр, приносящих крупнейшим бизнесам индустрии огромную прибыль[20], или доступен бюджет только для создания одного такого проекта. Однако, когда все ресурсы брошены только на один проект, провал может привести к банкротству. Крупные компании, разрабатывающие сразу несколько AAA-игр, застрахованы от этого – если провалится одна игра, успех другой может компенсировать потери и сохранить доверие инвесторов.

Следовательно, для уверенного развития средней компании, её выхода на новый уровень, требуется значительный приток средств, чтобы обеспечить разработку крупных проектов. Вероятность, что суммы для разработки AAA-игр (уже давно больше сотни миллионов долларов за продукт)[21] предоставит одиночный инвестор, невелика. Если компания получит нужные средства за счёт кредитов в банке, их спустя время придётся вернуть с процентами – для бизнесов такой hit-based, high risk high-reward индустрии это может быть неоправданным риском. Напротив, успешный выход на биржу может принести миллиарды долларов при значительно меньших расходах и обязательствах[22]. Таким образом, IPO/DPO может оказаться единственным выходом для игровой компании, стремящейся развиваться, а не просто поддерживать имеющийся уровень прибыли.

Разумеется, сбор большого количества средств за счёт IPO может быть необходим не только для производства игр. Так, Electronic Arts (EA) вышла на биржу для того, чтобы иметь средства на судебные расходы в случае, если Nintendo возбудит иск о плагиате. Хотя в результате руководство Nintendo не стало возбуждать иск и согласилось на сотрудничество с EA, средства, полученные в ходе IPO, были собраны именно для этого случая и не использованы ни для каких других[23].

Говоря об IPO последних лет, следует рассматривать ещё один важный фактор – защиту от «качелей коронокризиса». Хотя в 2020-21 годах прибыль и цены акций игровых компаний резко поднялись в связи с локдауном[24], в 2022 году, когда карантинные ограничения были смягчены или сняты, в игровой индустрии начался спад[27]. Эксперты предсказывали такое развитие событий[28], и потому имело смысл поднять достаточные средства, чтобы принять меры по стабилизации финансового положения компании – к примеру, это стало одной из основных причин выхода на биржу Roblox.

Итак, выход на биржу обещает для игровых компаний не только средства на разработку нескольких AAA-проектов одновременно, но и стабильность, крайне ценную на столь непредсказуемом рынке – при условии, что первичное предложение акций пройдет успешно.

## **2. Обзор практики первичного размещения акций компаниями игровой индустрии**

### **2.1 Основные ограничения и ошибки при выходе на фондовый рынок**

Те немногие бизнесы игровой индустрии, которые могут выйти на биржу и получить от этого выгоду, при попытке проведения IPO сталкиваются с новыми трудностями.

Во-первых, это зависимость компаний-разработчиков от компаний-партнёров, особенно актуальная для мобильных игр. Большая их часть реализуется через платформы от Google и Apple – в результате эти компании имеют очень большое влияние на деятельность разработчиков, контролируя выручку от игр, а нередко и их контент[29]. Это приводит к падению интереса инвесторов к акциям игровых компаний, и, как следствие – к понижению пользы от выхода на биржу[30].

Наиболее яркая демонстрация этой проблемы – история IPO игровой компании Zynga, «гиганта мобильных игр». Именно в связи с тем, что 90% прибыли компании зависело от Facebook[31], вскоре после выхода на биржу цены акций компании упали, и крайне редко поднимались выше изначальной цены[32]. В итоге в 2022 году Zynga была куплена другой игровой компанией, Take-Two Interactive[33] – и это было лишь началом консолидации в игровой индустрии, за ней последовали ещё более крупные покупки.

Во-вторых, один из важных рисков для современной игровой индустрии – слишком большой рост ожиданий. В связи с тем, что игровая индустрия считается очень перспективной, но понимание принципов её работы недостаточно развито, инвесторы и медийные агенты могут настолько поднять ожидания, что даже максимально возможный в реальности результат их не удовлетворит.

Примером может послужить история с выпуском игры Cyberpunk 2077 от CD Project Red – по мнению экспертов, основной причиной резкого падения цен акций компании стали именно завышенные ожидания: в результате прибыль получили лишь инвесторы, продавшие акции ещё до выхода игры[34]. Подготовка к выходу на биржу почти всегда связана с медийными кампаниями и нацелена на рост интереса инвесторов в её перспективах, что также может привести к чрезмерным ожиданиям и падению цен на акции.

В-третьих, рынок игр ещё более изменчив и непредсказуем, чем мировой рынок вообще. Так, в 2019 году прибыли и цены акций открытых игровых компаний упали не из-за «перегретости» и завышенных ожиданий, а потому, что их продукты не выдерживали конкуренцию с Fortnite – хитом от Epic Games, крупнейшей частной компании на игровом рынке[38]. Однако уже в 2020-м году индустрия в целом резко поднялась благодаря локдауну. Ожидалось, что в 2022-м продажи и цены акций упадут, но даже аналитики Newzoo не предсказали, что больше всего пострадает сектор мобильных игр[35]. С учётом того, как важно для любой компании правильно подобрать момент для выхода на биржу, и как сложно это сделать из-за изменчивой ситуации на рынке, дополнительная нестабильность – существенный недостаток. Например, даже Трип Хокинс, основатель Electronic Arts, не смог обеспечить успех IPO своей следующей игровой компании, 3DO, во многом из-за неправильно выбранного времени[36].

В-четвёртых, нельзя вновь не рассмотреть проблему «качелей коронокризиса», в этот раз на предмет потенциальных рисков для IPO. Ожидается, что по мере того, как кризис будет сходить на нет, количество играющих будет уменьшаться, что приведёт к падению прибыли. Также следует отметить, что во время пандемии снизился объём производства – многие разработчики из-за локдауна так же не смогли работать, как и представители других профессий. Это может лишь усугубить снижение доходов из-за потери базы клиентов[37], и, как следствие, негативно сказаться на шансах провести успешное IPO.

Необходимо понимать, что эти факторы тесно связаны. Ничипорчик отмечает, что именно в 2020 году, когда коронкризис поднял прибыльность игр, начался тренд на консолидацию в игровой индустрии – и тогда же P/E открытых игровых компаний резко взлетел. Ничипорчик предсказывал возможный «перегрев» игровой индустрии и падение стоимости акций[38]. Предположение оправдалось, в первую очередь – касательно его собственной компании: осенью-зимой 2022-2023 наблюдался обвал цен на акции игровых компаний, причём акции TinyBuild упали особенно резко.

Приведённые выше примеры и наводят на мысль, что выход на биржу малоперспективен для компаний, специализирующихся на мобильных играх. Во-первых, производители этих игр особенно зависимы от партнёров, предоставляющих платформы для создания и продажи игр. Более того, мобильные игры, за крайне редкими исключениями – малобюджетные проекты, поодиночке не способные привлечь достаточно внимания для сверхвысоких прибылей. Наконец, высока вероятность перенасыщения рынка – игры на смартфонах составляют больше половины игрового рынка вообще[39], но при этом большинство мобильных игр отличается

относительной простотой производства, менее разнообразны или продвинуты с точки зрения геймплея по сравнению с играми на других платформах.

Доказательствами приведённого выше предположения может послужить быстрое падение акций «мобильных/браузерных гигантов», таких как Zynga[40] и King Digital[41] после их выхода на биржу, несмотря на то, что по остальным параметрам компании были успешны – и эти провалы нельзя связать с «качелями коронкризиса», поскольку IPO обеих компаний произошло ещё до локдауна. Сложнее оценить ситуацию с проблемами Unity[42] и Roblox[43], поскольку в данном случае необходимо учитывать влияние пандемии, но следует отметить, что большая часть прибыли этих компаний связана с мобильными играми, в то время как акции Take-Two Interactive[44], Electronic Arts[45] и особенно Activision Blizzard[46], получающих большую часть прибыли от игр с других платформ, остаются на более стабильном уровне. Наконец, в 2022 году прибыль от игр на смартфонах существенно упала, в то время как все остальные сектора пострадали меньше, а сектор игр на ПК даже поднялся[47]. Это подчёркивает риск IPO для компаний, выпускающих игры для мобильных устройств.

Тем не менее, причины провала игровых IPO распространяются не только на компании, связанные с мобильными играми – такие тенденции последних лет, как перенасыщение рынка, «качели коронкризиса» и контроль мегакорпораций влияет на все секторы этой индустрии, а сложность подобрать подходящий момент для выхода на биржу – проблема, актуальная всегда. Описанных выше факторов достаточно, чтобы сделать выход на биржу рискованным несмотря на все потенциальные выгоды.

## **2.2 Факторы успешного выхода на биржу: примеры передовой практики**

Для начала в очередной и последний раз обратимся к «качелям коронкризиса». Короткий период, когда в 2021 году индустрия достигла своего пика, оказался чрезвычайно выгодным для IPO/DPO игровых компаний – именно в это время вышли на биржу Roblox, TinyBuild и Unity, активно обсуждалась возможность IPO EpicGames[48][49][50]. Если посмотреть, например, на новости о DPO Roblox, то можно увидеть регулярные упоминания опасности, что после окончания локдауна прибыль снизится – однако подобные заявления делали сами представители компании, подчёркивая свою честность и открытость (и, как следствие, скорее повышая свою привлекательность для инвесторов, чем понижая). В итоге осенью 2021 года, спустя полгода выхода компании на биржу, были опубликованы отчёты с меньшими результатами, чем изначально ожидалось, и цена акций Roblox уменьшилась в два раза – но изначальный прирост капитала в результате «сверхуспешного» DPO был обеспечен.

Однако пандемия 2020-2021 годов – не первый случай, когда в ходе общего экономического кризиса привлекательность игровой индустрии растёт. Ещё с 2008 года, когда игровая индустрия не сильно пострадала от экономического кризиса, бытовало мнение, что для неё свойственна «устойчивость к рецессии»[51], и даже летом 2022 года аналитики Newzoo поддерживали подобную точку зрения[52]. Это, несомненно, могло привлечь как инвесторов, заинтересованных в одновременно стабильной и высокой прибыли, так и самих руководителей компаний, для которых устойчивость к рецессии означала бы уменьшение рисков и при выходе на биржу. Тем не менее, осенью 2022 года стало очевидно, что игровая индустрия не защищена от рецессии полностью: наблюдался существенный спад как прибыли[53], так и цен акций многих игровых компаний[54], что привело к сокращениям сотрудников и резкому росту цен на товары и услуги игрового рынка[55].

Впрочем, не все преимущества выхода на биржу в игровой индустрии основаны на обмане ожиданий. Инвестиции в этот сектор характеризуются как high-risk, high-reward – и вторая часть этого выражения не менее важна, чем первая. Хотя инвестиции в игровую компанию гораздо менее надёжны, чем инвестиции, к примеру, в нефть, в случае успеха выпущенная игра может окупиться в первую же неделю выпуска и принести огромную прибыль[56]. Более того, вложения в эту индустрию способствуют диверсификации портфеля инвестиций – каждая крупная или средняя игровая компания отличается от всех остальных.

Наконец, игровая индустрия очень быстро растёт[57][58][59]. За последние десятилетия наблюдалось лишь два спада на рынке игр – в 2019 и 2022. При этом первый был обоснован не столько динамикой рынка вообще, сколько тем, что самая успешная компания того года (Epic Games) была непубличной[60], а второй – естественным последствием стремительного взлёта «качелей коронокризиса», корректировкой темпов роста[61]. Ни тот, ни другой случай нельзя считать доказательством, что игровая индустрия придёт в упадок, и её рост надолго прекратится. Поэтому, несмотря на все стремительные и непредсказуемые перемены в игровой индустрии, её компании оставались привлекательными для инвесторов на протяжении десятилетий – и очень вероятно, что вскоре её рост возобновится.

Таким образом, факторы, позволяющие игровой компании успешно провести IPO, не менее разнообразны и изменчивы, чем факторы, ведущие к провалу. Так, последнее десятилетие игровая индустрия имела репутацию «устойчивой к рецессии», а стремительный рост прибыли в 2020-2021 годах позволил сразу нескольким игровым компаниям успешно выйти на биржу. К началу 2023 года эти преимущества сошли на нет, однако такие ключевые особенности индустрии, как высокий потенциал развития и возможность для high-risk, high-reward инвестиций в крайне диверсифицированные активы, по-прежнему актуальны и позволяют предположить, что в будущем выход на биржу снова станет привлекательным как для руководителей игровых компаний, так и для их инвесторов.

#### **Выход на биржу в игровой индустрии: рекомендации для предпринимателей**

На основании всего сказанного выше можно предложить следующие рекомендации:

1. В 2023 году выход на биржу невыгоден для игровых компаний, слишком большую роль играют негативные последствия коронакризиса и влияние компаний-партнёров.
2. Тем не менее, в долгосрочной перспективе IPO снова может стать правильным решением – особенно, если перед компанией стоит цель выйти на новый уровень.
3. Для компаний, выпускающих в основном мобильные игры, IPO представляет сомнительную выгоду.

В заключение следует сказать, что несмотря на все вызовы, с которыми сталкиваются руководители игровых компаний в последние годы, игровая индустрия продолжает расти, развиваться и приносить прибыль инвесторам и предпринимателям. Появляется всё больше игр, которые представляют не только развлекательную, но и культурную ценность, геймдизайн используется государствами в образовательных целях. Game studies, особенно их экономический аспект, ещё долго будут актуальной областью для научных исследований – и, хотя в российском научном сообществе эта тема ещё не развита, автор статьи надеется, что эта работа привлечёт к этой области больше внимания и поспособствует появлению новых статей, посвящённых экономике игровой индустрии.

#### **Список используемой литературы:**

1. 10 глупых вопросов РАЗРАБОТЧИКУ ИГР // ЖИЗА URL: <https://www.youtube.com/watch?v=21PGfFIVQA> (дата обращения: 04.03.2022)
2. Аликов А. Михеенко М. Как видеоигры стали новым кино и теперь собираются стать новым IT // Forbes URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/416331-kak-videoigry-stali-novym-kino-i-teper-sobirayutsya-stat-povum-it> (Дата обращения: 20.11.22)
3. Галёнкин С., Кузьмин М., Ничипорчик А. Как финансируют игры [Как делают игры] // Youtube URL: <https://youtu.be/CsEeDilgMOQ> (дата обращения 22.01.2023)
4. Галёнкин С., Кузьмин М., Ничипорчик А., Бруй С. Проблемы роста компании в геймдеве [Как делают игры] // Youtube URL: <https://www.youtube.com/live/kUDVyoEZIP4?feature=share> (дата обращения: 08.02.2023)
5. Галёнкин С., Кузьмин М., Ничипорчик А., Маллаева Л. Итоги 2022 и ответы на вопросы слушателей с Алексом, Лерикой и Мишей [Как делают игры] // Youtube URL: [https://youtu.be/Nj\\_fk1P2SaM](https://youtu.be/Nj_fk1P2SaM) (дата обращения 21.01.2023)

6. Галёнкин С., Кузьмин М., Нестеров А., Евдокимов С. Рынок публичных игровых компаний [Как делают игры] // Youtube URL: <https://youtu.be/SID6RdeX1qA> (дата обращения 19.01.2023)
7. Гнездилов И. С., Левин М. И., Толмачёва О. В. Проблемы и перспективы размещения акций российских компаний посредством IPO // Российские регионы в фокусе перемен: сборник докладов со специальных мероприятий XII Международной конференции. 16-18 ноября 2017 года. Екатеринбург: Издательство УМЦ УПИ, 2018. С. 429-435.
8. Карпушин Е. С. Изменение позиций производителей компьютерных игр // Экономика. Бизнес. Право, 2017. № 10-12 (24). С. 55.
9. Козырь Н. С., Астахов А. В. Индустрия видеоигр в современной отраслевой экономике // Региональная экономика: теория и практика, т. 15, № 5. М.: Финансы и Кредит, 2017. С. 953–966.
10. Кузьмин М., Кравцов Я., Брюханов В. Разработка игр в Roblox как бизнес [Как делают игры] // Youtube URL: <https://www.youtube.com/live/dVzmRtJh46k?feature=share> (дата обращения: 04.02.2023)
11. Ничипорчик А. Консолидация игровой индустрии 2020 // DTF URL: <https://dtf.ru/gamedev/214479-konsolidaciya-igrovoy-industrii-2020> (дата обращения: 23.01.2023)
12. Огороков В. Что наша жизнь? Roblox! Способно ли IPO виртуальной платформы принести реальные деньги // Финтолк URL: <https://fintolk.pro/chto-nasha-zhizn-roblox-sposobno-li-ipo-virtualnoj-platformy-prinesti-realnye-dengi> (дата обращения: 11.11.2022)
13. Филькин М. Е. Инвестиционная привлекательность и перспективы игровой индустрии // Экономика и управление предприятиями и отраслями, 2020. №10, Т. 1. С. 89-90.
14. Balu N., Datta T., Hu K. Take-Two to buy 'FarmVille' maker Zynga for \$11 bln in largest gaming deal // Reuters URL: <https://www.reuters.com/markets/deals/take-two-acquire-zynga-an-enterprise-value-127-billion-2022-01-10/> (дата обращения: 30.01.2023)
15. Bleeker E. Epic Games Stock: When Will the IPO Come Out and Play? // Millennial Money URL: <https://millennialmoney.com/epic-games-stock-ipo/> (Дата обращения: 20.11.22)
16. Delventhal S. Why Video Game Stocks Face Their Worst Year In Two Decades // Investopedia URL: <https://www.investopedia.com/why-video-game-stocks-face-their-worst-year-in-two-decades-4584647> (дата обращения: 29.01.2023)
17. Dillet R. Unity CEO says half of all games are built on Unity // TechCrunch URL: <https://techcrunch.com/2018/09/05/unity-ceo-says-half-of-all-games-are-built-on-unity/> (дата обращения: 04.02.2023)
18. Gilbert B., Rosenthal D. J., Hawkins D. The Electronic Arts IPO (with Trip Hawkins) // Acquired URL: <https://www.acquired.fm/episodes/the-electronic-arts-ipo-with-trip-hawkins> (дата обращения: 10.03.2023)
19. Liao S. Video game giants see hundred million dollar dip in revenue amid recession fears // The Washington Post URL: <https://www.washingtonpost.com/video-games/2022/08/04/sony-nintendo-microsoft-ea-earnings/> (дата обращения: 24.01.2023)
20. Liao S. Are video games recession-proof? Sort of, experts say // The Washington Post URL: <https://www.washingtonpost.com/video-games/2022/08/22/are-video-games-recession-proof-sort-experts-say/> (дата обращения: 24.01.2023)
21. Mac R. Sour Candy: Weak King.Com IPO Robs Chairman And CEO Of Billionaire Status // Forbes URL: <https://www.forbes.com/sites/ryanmac/2014/03/26/sour-candy-king-com-ipo-costs-chairman-and-ceo-hundreds-of-millions> (дата обращения: 02.02.2023)
22. MacMillan D. Zynga Shares Jump After Facebook IPO Filing: San Francisco Mover // Bloomberg URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2012-02-03/zynga-shares-jump-after-facebook-ipo-filing> (дата обращения: 30.01.2023)
23. Pitt S. Roblox closes down more than 15% after November update shows slowing growth // CNBC URL: <https://www.cnbc.com/2022/12/15/roblox-stock-sinks-after-november-update-shows-slowing-growth.html> (дата обращения: 24.01.2023)
24. Quast J. Why Unity Software Stock Dropped More Than 27% // The Motley Fool URL: <https://www.fool.com/investing/2023/01/04/why-unity-software-stock-dropped-more-than-27/> (дата обращения: 31.01.2023)
25. Riley D. The NPD Group: Third Quarter 2022 US Consumer Spending on Video Game Products Decreased 5% to \$12.34 Billion // The NPD Group URL: <https://www.npd.com/news/press-releases/2022/the-npd-group-third-quarter-2022-us-consumer-spending-on-video-game-products-decreased-5-to-12-34-billion> (дата обращения: 29.01.2023)
26. Unity - лидирующий игровой движок для интерактивного 3D-контента // Финам URL: <https://www.finam.ru/publications/item/unity-lidiryuyushiy-igrovoi-dvizhok-dlya-interaktivnogo-3d-kontenta-20200917-192300/> (Дата обращения: 20.11.22)
27. Villapaz L. King Digital IPO 'Crushed' In First Day Of Trading; Can It Avoid The Fate Of Zynga? // International Business Times URL: <https://www.ibtimes.com/king-digital-ipo-crushed-first-day-trading-can-it-avoid-fate-zynga-1563676> (дата обращения: 01.02.2023)
28. Wijman T. The Games Market and Beyond in 2021: The Year in Numbers // Newzoo URL: <https://newzoo.com/insights/articles/the-games-market-in-2021-the-year-in-numbers-esports-cloud-gaming> (дата обращения: 21.11.2022)

29. Wijman T. The Games Market in 2022: The Year in Numbers // Newzoo URL: <https://newzoo.com/resources/blog/the-games-market-in-2022-the-year-in-numbers> (дата обращения: 15.02.2023)
30. Wijman T. The Games Market Will Show Strong Resilience in 2022, Growing by 2.1% to Reach \$196.8 Billion // Newzoo URL: <https://newzoo.com/insights/articles/the-games-market-will-show-strong-resilience-in-2022> (дата обращения: 24.01.2023)
- [1] Wijman T. The Games Market Will Show Strong Resilience in 2022, Growing by 2.1% to Reach \$196.8 Billion // Newzoo URL: <https://newzoo.com/insights/articles/the-games-market-will-show-strong-resilience-in-2022> (дата обращения: 24.01.2023)
- [2] Филькин М. Е. Инвестиционная привлекательность и перспективы игровой индустрии // Экономика и управление предприятиями и отраслями, 2020. №10, Т. 1. С. 89-90.
- [3] Галёнкин С., Кузьмин М., Ничипорчик А. Как финансируют игры [Как делают игры] // Youtube URL: <https://youtu.be/CsEeDilgMOQ> (дата обращения 22.01.2023)
- [4] Козырь Н. С., Астахов А. В. Индустрия видеоигр в современной отраслевой экономике // Региональная экономика: теория и практика, т. 15, № 5. М.: Финансы и Кредит, 2017. С. 958.
- [5] Гнездилов И. С., Левин М. И., Толмачёва О. В. Проблемы и перспективы размещения акций российских компаний посредством IPO // Российские регионы в фокусе перемен: сборник докладов со специальных мероприятий XII Международной конференции. 16-18 ноября 2017 года. Екатеринбург: Издательство УМЦ УПИ, 2018. С. 434
- [6] Галёнкин С., Кузьмин М., Нестеров А., Евдокимов С. Как финансируют игры [Как делают игры] // Youtube URL: <https://youtu.be/CsEeDilgMOQ> (дата обращения 22.01.2023)
- [7] 10 глупых вопросов РАЗРАБОТЧИКУ ИГР // ЖИЗА URL: <https://www.youtube.com/watch?v=21PGfFrVQA> (дата обращения: 04.03.2022)
- [8] Галёнкин С., Кузьмин М., Ничипорчик А. Как финансируют игры [Как делают игры] // Youtube URL: <https://youtu.be/CsEeDilgMOQ> (дата обращения 22.01.2023)
- [9] Там же.
- [10] Окорочков В. Что наша жизнь? Roblox! Способно ли IPO виртуальной платформы принести реальные деньги // Финтолк URL: <https://fintolk.pro/chto-nasha-zhizn-roblox-sposobno-li-ipo-virtualnoj-platformy-prinesti-realnye-dengi> (дата обращения: 11.11.2022)
- [11] Филькин М. Е. Инвестиционная привлекательность и перспективы игровой индустрии // Экономика и управление предприятиями и отраслями, 2020. №10, Т. 1. С. 89-90.
- [12] Ничипорчик А. Консолидация игровой индустрии 2020 // DTF URL: <https://dtf.ru/gamedev/214479-konsolidaciya-igrovoyu-industrii-2020> (дата обращения: 23.01.2023)
- [13] Галёнкин С., Кузьмин М., Нестеров А., Евдокимов С. Итоги 2022 и ответы на вопросы слушателей с Алексом, Лерикой и Мишей [Как делают игры] // Youtube URL: [https://youtu.be/Nj\\_fk1P2SaM](https://youtu.be/Nj_fk1P2SaM) (дата обращения 21.01.2023)
- [14] Галёнкин С., Кузьмин М., Ничипорчик А., Бруй С. Проблемы роста компании в геймдеве [Как делают игры] // Youtube URL: <https://www.youtube.com/live/kUDVyoEZIP4?feature=share> (дата обращения: 08.02.2023)
- [15] Unity - лидирующий игровой движок для интерактивного 3D-контента // Финанс URL: <https://www.finam.ru/publications/item/unity-lidiruyushiiy-igrovoiy-dvizhok-dlya-interaktivnogo-3d-kontenta-20200917-192300/> (Дата обращения: 20.11.22)
- [16] Quast J. Why Unity Software Stock Dropped More Than 27% // The Motley Fool URL: <https://www.fool.com/investing/2023/01/04/why-unity-software-stock-dropped-more-than-27/> (дата обращения: 31.01.2023)
- [17] Акции Unity (U) // Investing.com URL: <https://ru.investing.com/equities/unity-software-inc> (дата обращения: 04.02.2023)
- [18] Dutton F. Cliffy B: "The middleclass game is dead" // Eurogamer URL: <https://www.eurogamer.net/cliffy-b-the-middle-class-game-is-dead> (дата обращения: 11.12.2022)
- [19] Карпушин Е. С. Изменение позиций производителей компьютерных игр // Экономика. Бизнес. Право, 2017. № 10-12 (24). С. 55.
- [20] Why video games are so expensive to develop // The Economist URL: <https://www.economist.com/the-economist-explains/2014/09/24/why-video-games-are-so-expensive-to-develop> (Дата обращения: 11.12.2022)
- [21] Why video games are so expensive to develop // The Economist URL: <https://www.economist.com/the-economist-explains/2014/09/24/why-video-games-are-so-expensive-to-develop> (Дата обращения: 11.12.2022)
- [22] Will the IPO bonanza last? // The Economist URL: <https://www.economist.com/leaders/2020/12/12/will-the-ipo-bonanza-last> (дата обращения: 11.12.2022)
- [23] Gilbert B., Rosenthal D. J., Hawkins D. The Electronic Arts IPO (with Trip Hawkins) // Acquired URL: <https://www.acquired.fm/episodes/the-electronic-arts-ipo-with-trip-hawkins> (дата обращения: 10.03.2023)
- [24] Карпушин Е. С. Изменение позиций производителей компьютерных игр // Экономика. Бизнес. Право, 2017. № 10-12 (24). С. 55.
- [25] Riley D. The NPD Group: Third Quarter 2022 US Consumer Spending on Video Game Products Decreased 5% to \$12.34 Billion // The NPD Group URL: <https://www.npd.com/news/press-releases/2022/the-npd->



group-third-quarter-2022-us-consumer-spending-on-video-game-products-decreased-5-to-12-34-billion (дата обращения: 29.01.2023)

[26] Wijman T. The Games Market and Beyond in 2021: The Year in Numbers // Newzoo URL: <https://newzoo.com/insights/articles/the-games-market-in-2021-the-year-in-numbers-esports-cloud-gaming> (дата обращения: 21.11.2022)

[27] Аликов А. Михеенко М. Как видеоигры стали новым кино и теперь собираются стать новым ИТ // Forbes URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/416331-kak-videoigry-stali-novym-kino-i-teper-sobirayutsya-stat-novym-it> (Дата обращения: 20.11.22)

[28] Филькин М. Е. Инвестиционная привлекательность и перспективы игровой индустрии // Экономика и управление предприятиями и отраслями, 2020. №10, Т. 1. С. 89-90.

[29] Unity - лидирующий игровой движок для интерактивного 3D-контента // Финам URL: <https://www.finam.ru/publications/item/unity-lidiruyushiiy-igrovoiy-dvizhok-dlya-interaktivnogo-3d-kontenta-20200917-192300/> (Дата обращения: 20.11.22)

[30] MacMillan D. Zynga Shares Jump After Facebook IPO Filing: San Francisco Mover // Bloomberg URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2012-02-03/zynga-shares-jump-after-facebook-ipo-filing> (дата обращения: 30.01.2023)

[31] Unity - лидирующий игровой движок для интерактивного 3D-контента // Финам URL: <https://www.finam.ru/publications/item/unity-lidiruyushiiy-igrovoiy-dvizhok-dlya-interaktivnogo-3d-kontenta-20200917-192300/> (Дата обращения: 20.11.22)

[32] Balu N., Datta T., Hu K. Take-Two to buy 'FarmVille' maker Zynga for \$11 bln in largest gaming deal // Reuters URL: <https://www.reuters.com/markets/deals/take-two-acquire-zynga-an-enterprise-value-127-billion-2022-01-10/> (дата обращения: 30.01.2023)

[33] Там же.

[34] Delventhal S. Why Video Game Stocks Face Their Worst Year In Two Decades // Investopedia URL: <https://www.investopedia.com/why-video-game-stocks-face-their-worst-year-in-two-decades-4584647> (дата обращения: 29.01.2023)

[35] Riley D. The NPD Group: Third Quarter 2022 US Consumer Spending on Video Game Products Decreased 5% to \$12.34 Billion // The NPD Group URL: <https://www.npd.com/news/press-releases/2022/the-npd-group-third-quarter-2022-us-consumer-spending-on-video-game-products-decreased-5-to-12-34-billion> (дата обращения: 29.01.2023)

[36] Gilbert B., Rosenthal D. J., Hawkins D. The Electronic Arts IPO (with Trip Hawkins) // Acquired URL: <https://www.acquired.fm/episodes/the-electronic-arts-ipo-with-trip-hawkins> (дата обращения: 10.03.2023)

[37] Wijman T. The Games Market and Beyond in 2021: The Year in Numbers // Newzoo URL: <https://newzoo.com/insights/articles/the-games-market-in-2021-the-year-in-numbers-esports-cloud-gaming> (дата обращения: 21.11.2022)

[38] Ничипорчик А. Консолидация игровой индустрии 2020 // DTF URL: <https://dtf.ru/gamedev/214479-konsolidaciya-igrovoiy-industrii-2020> (дата обращения: 23.01.2023)

[39] Riley D. The NPD Group: Third Quarter 2022 US Consumer Spending on Video Game Products Decreased 5% to \$12.34 Billion // The NPD Group URL: <https://www.npd.com/news/press-releases/2022/the-npd-group-third-quarter-2022-us-consumer-spending-on-video-game-products-decreased-5-to-12-34-billion> (дата обращения: 29.01.2023)

[40] Villaraz L. King Digital IPO 'Crushed' In First Day Of Trading; Can It Avoid The Fate Of Zynga? // International Business Times URL: <https://www.ibtimes.com/king-digital-ipo-crushed-first-day-trading-can-it-avoid-fate-zynga-1563676> (дата обращения: 01.02.2023)

[41] Mac R. Sour Candy: Weak King.Com IPO Robs Chairman And CEO Of Billionaire Status // Forbes URL: <https://www.forbes.com/sites/ryanmac/2014/03/26/sour-candy-king-com-ipo-costs-chairman-and-ceo-hundreds-of-millions> (дата обращения: 02.02.2023)

[42] Dillet R. Unity CEO says half of all games are built on Unity // URL: <https://techcrunch.com/2018/09/05/unity-ceo-says-half-of-all-games-are-built-on-unity/> (дата обращения: 04.02.2023)

[43] Кузьмин М., Кравцов Я., Брюханов В. Разработка игр в Roblox как бизнес [Как делают игры] // Youtube URL: <https://www.youtube.com/live/dVzmRtJh46k?feature=share> (дата обращения: 04.02.2023)

[44] Акции Take-Two Interactive (TTWO) // Investing.com URL: <https://ru.investing.com/equities/take-two-interactive> (дата обращения: 02.02.2023)

[45] Акции Electronic Arts (EA) // Investing.com URL: <https://ru.investing.com/equities/electronic-arts-inc> (дата обращения: 02.02.2023)

[46] Акции Activision Blizzard (ATVI) // Investing.com URL: <https://ru.investing.com/equities/activision-inc> (дата обращения: 02.02.2023)

[47] Wijman T. The Games Market in 2022: The Year in Numbers // Newzoo URL: <https://newzoo.com/insights/articles/the-games-market-in-2022-the-year-in-numbers> (дата обращения: 12.03.2023)

[48] Epic Games Stock: The Best Pre-IPO Investment of 2022? // The Spaventa Group URL: <https://tsginvest.com/blog/epic-games-stock-the-best-pre-ipo-investment-of-2022> (дата обращения: 28.01.2023)

[49] Bleeker E. Epic Games Stock: When Will the IPO Come Out and Play? // Millennial Money URL: <https://millennialmoney.com/epic-games-stock-ipo/> (Дата обращения: 20.11.22)

- [50] Moore D. B. Epic Games Stock. 3 Great Ways To Invest In Epic Games // Liberated Stock Trader URL: <https://www.liberatedstocktrader.com/epic-games-stock/> (дата обращения 28.01.2023)
- [51] Liao S. Are video games recession-proof? Sort of, experts say // The Washington Post URL: <https://www.washingtonpost.com/video-games/2022/08/22/are-video-games-recession-proof-sort-experts-say/> (дата обращения: 24.01.2023)
- [52] Wijman T. The Games Market Will Show Strong Resilience in 2022, Growing by 2.1% to Reach \$196.8 Billion // Newzoo URL: <https://newzoo.com/insights/articles/the-games-market-will-show-strong-resilience-in-2022> (дата обращения: 24.01.2023)
- [53] Liao S. Video game giants see hundred million dollar dip in revenue amid recession fears // The Washington Post URL: <https://www.washingtonpost.com/video-games/2022/08/04/sony-nintendo-microsoft-earnings/> (дата обращения: 24.01.2023)
- [54] Pitt S. Roblox closes down more than 15% after November update shows slowing growth // CNBC URL: <https://www.cnbc.com/2022/12/15/roblox-stock-sinks-after-november-update-shows-slowing-growth.html> (дата обращения: 24.01.2023)
- [55] Liao S. Are video games recession-proof? Sort of, experts say // The Washington Post URL: <https://www.washingtonpost.com/video-games/2022/08/22/are-video-games-recession-proof-sort-experts-say/> (дата обращения: 24.01.2023)
- [56] Карпушин Е. С. Изменение позиций производителей компьютерных игр // Экономика. Бизнес. Право, 2017. № 10-12 (24). С. 55.
- [57] Козырь Н. С., Астахов А. В. Индустрия видеоигр в современной отраслевой экономике // Региональная экономика: теория и практика, т. 15, № 5. М.: Финансы и Кредит, 2017. С. 954.
- [58] Wijman T. The Games Market Will Show Strong Resilience in 2022, Growing by 2.1% to Reach \$196.8 Billion // Newzoo URL: <https://newzoo.com/insights/articles/the-games-market-will-show-strong-resilience-in-2022> (дата обращения: 24.01.2023)
- [59] Филькин М. Е. Инвестиционная привлекательность и перспективы игровой индустрии // Экономика и управление предприятиями и отраслями, 2020. №10, Т. 1. С. 89-90.
- [60] Delventhal S. Why Video Game Stocks Face Their Worst Year In Two Decades // Investopedia URL: <https://www.investopedia.com/why-video-game-stocks-face-their-worst-year-in-two-decades-4584647> (дата обращения: 29.01.2023)
- [61] Wijman T. The Games Market in 2022: The Year in Numbers // Newzoo URL: <https://newzoo.com/resources/blog/the-games-market-in-2022-the-year-in-numbers> (дата обращения: 15.02.2023)

## Порядок заключения трудового договора с медицинским работником

### The procedure for concluding an employment contract with a medical worker

*Сафонова Альбина Васильевна,  
Студент-магистрант  
ФГБОУ ВО "ИГУ" (Иркутский государственный университет)  
Россия, Иркутск  
[albina.dobrynina2016@yandex.ru](mailto:albina.dobrynina2016@yandex.ru)*

*Safonova Albina Vasilievna,  
Master student  
FGBOU VO "IGU"  
(Irkutsk State University)  
Russia, Irkutsk*

#### **Аннотация.**

В этой статье анализируется порядок заключения трудового договора с медицинским работником. Автор статьи указывает на то, что трудовое законодательство имеет недостатки и выделяет две проблемы. Во-первых, медицинский работник при трудоустройстве обязан подтверждать, что его не привлекали к уголовной ответственности. Во-вторых, работодатель не обязан проверять подлинность диплома, предъявленного медицинским работником. Также в статье анализируются примеры из судебной практики, которые подтверждают проблемы. В итоге автор предлагает внести в Трудовой кодекс Российской Федерации изменения: во-первых, обязать работодателя запрашивать в органах государственной власти справку о том, что медицинский работник не привлекался к уголовной ответственности; во-вторых, обязать работодателя проверять подлинность диплома, который предъявил медицинский работник.

#### **Annotation.**

This article analyzes the procedure for concluding an employment contract with a medical worker. The author of the article points out that labor legislation has shortcomings and highlights two problems. Firstly, when applying for a job, a medical worker is obliged to confirm that he was not brought to criminal responsibility. Secondly, the employer is not obliged to verify the authenticity of the diploma presented by the medical worker. The article also analyzes examples from judicial practice that confirm the problems. As a result, the author proposes to amend the Labor Code of the Russian Federation: firstly, to oblige the employer to request a certificate from the state authorities stating that the medical worker has not been held criminally liable; secondly, to oblige the employer to verify the authenticity of the diploma presented by the medical worker.

**Ключевые слова:** медицинский работник, порядок заключения трудового договора, трудовое законодательство, трудовой договор, трудовые отношения.

**Key words:** medical worker, procedure for concluding an employment contract, labor legislation, employment contract, labor relations.

#### **Введение**

Тематика заключения трудового договора с медицинским работником является объектом пристального интереса ввиду того, что в ее рамках сохраняется широкий спектр проблем, требующих не только научного осмысления, но и принятия определенных регулятивных мер со стороны отечественного законодателя. Порядок заключения такого рода договоров, призванный обеспечить не только юридическое оформление трудовых отношений между медицинскими организациями и медицинскими работниками, но и соответствие трудоустраивающихся на медицинские должности граждан установленным требованиям, остается далеким от совершенства и не в полной мере позволяет решать задачи, обеспечивающие комплектование медицинских организаций исключительно квалифицированными работниками, отвечающими все установленным требованиям. Например, в условиях современных правовых реалий отсутствуют законодательные нормы, которые бы гарантированно исключили доступ к занятию должностей медицинских работников для лиц, не имеющих соответствующего профильного образования. При этом по-прежнему встречаются случаи представления работодателям подложных дипломов, в том числе и в медицинских организациях, в целях

трудоустройства на должности, требующие обязательного наличия соответствующего медицинского образования, либо в целях сохранения права продолжать работу в таких должностях, о чем свидетельствует судебная практика [3].

Изложенным проблематика не ограничивается, и в целом видится острая необходимость в анализе ключевых аспектов порядка заключения трудового договора с медицинским работником, глубоком осмыслении имеющихся проблем и поиске путей их решения, с учетом правоприменительной практики. Этим обосновывается актуальность темы и ее выбор для настоящего исследования.

Теоретическая часть исследования

«Заключение трудового договора» – центральное понятие настоящего исследования, требующее уточнения. Это особенно важно в связи с отсутствием в Трудовом кодексе РФ [1] (далее – ТК РФ) норм, которые бы конкретизировали данное понятие.

В науке распространение получили два подхода к пониманию указанного понятия. Рассмотрение заключения трудового договора в узком смысле представляет собой лишь процедуру его подписания работодателем и принимаемым на работу гражданином. В широком смысле заключение такого договора, помимо подписания, включает также ряд сопутствующих процедур, а именно проверку кандидата на соответствие вакантной должности, а также согласование условий (содержания) договора [5, с. 269].

В рамках данного исследования в качестве ориентира берется второй подход. Соответственно, под заключением трудового договора понимается комплекс мероприятий, нацеленных на установление трудовых отношений между работодателем и кандидатом на вакантную должность (потенциальным работником), включающий проверку кандидата на соответствие должности, согласование условий договора (переговоры) и подписание сторонами соответствующего договора.

Призванные урегулировать вопросы заключения трудового договора нормы объединены в главе 11 ТК РФ (ст.ст. 63-71), что представляется вполне обоснованным. Указанными нормами затрагивается достаточно широкий спектр вопросов, в том числе связанных с представлением документов и иных сведений, оформлением трудоустройства, прохождением медицинского осмотра, испытанием. При этом содержащиеся в указанной главе нормы в целом распространяются на все категории работников, и не учитывают специфики труда медицинских работников, которую отрицать нельзя. В этом обстоятельстве видится одно из ключевых проблем рассматриваемых правоотношений.

Некоторые положения, отражающие специфику трудовой деятельности медицинских работников, содержатся в ст. 350 ТК РФ. Но они не имеют прямого отношения к процедуре заключения трудового договора, в связи с чем интереса для данного исследования не представляют. Это тоже является подтверждением игнорирования законодателем специфики трудовых отношений, возникающих с участием медицинского работника.

В научной литературе проблематика порядка оформления трудовых отношений между медицинским работником и медицинской организацией в целом исследована мало, но труды, достойные внимания, где выделяются актуальные проблемы законодательного регулирования и юридической практики рассматриваемой сферы отношений, имеются.

В статье Г.А. Сидорова и Р.З. Симонян, как главный недостаток регулирования труда медицинских работников, отмечается отсутствие в ТК РФ специальной главы, аналогичной главам, регламентирующим специфику труда некоторых других категорий работников, в частности, педагогов [6, с. 152]. Думается, что при наличии специальной главы там могла бы быть отражена и специфика вступления медицинских работников в трудовые отношения.

Отдельного внимания заслуживает вопрос представления кандидатом на замещение должности медицинского работника сведений, которые подтверждают у него наличие необходимой квалификации, а также отсутствие обстоятельств, препятствующих трудоустройству. ТК РФ, в частности, не предусматривает обязательной проверки представляемого кандидатом диплома, при этом налагает на кандидата обязанность (в определенных случаях) подтвердить отсутствие судимости. В итоге, с одной стороны, создаются условия для несоблюдения норм законодательства и, в частности, для использования подложных дипломов; с другой стороны, действуют дополнительные требования по отношению к работнику в части подтверждения информации, которая и так имеется в наличии у соответствующих органов власти.

#### Практическая часть исследования

При изучении порядка заключения трудовых договоров с медицинскими работниками анализировались материалы судебной практики, в результате чего внимание было обращено на несколько аспектов.

В рамках дела № 33-5971/2018, рассмотренного Судом Ханты-Мансийского автономного округ, было признано правомерным применение установленных в ч. 1 ст. 351.1 ТК РФ ограничений в отношении всех работников медицинской организации [2]. Это означает недопустимость приема на работу в медицинские организации лиц с судимостью не только на должности, предполагающие непосредственный контакт с детьми, но и на должности, не предполагающие такого контакта, но не исключающие его полностью. То есть даже если медицинский работник не специализируется на работе с несовершеннолетними пациентами, но в соответствующей медицинской организации не исключено оказание медицинской помощи несовершеннолетним, то каждый работник обязан представить справку об отсутствии судимости, поскольку суд исходит из того, что любой медицинский работник может контактировать с несовершеннолетними.

Другой случай, представляющий интерес в контексте данного исследования, касался предоставления работодателю гражданкой Я. подложного диплома о среднем медицинском образовании, в результате чего она на протяжении нескольких лет неправомерно занимала должность медицинского лабораторного техника в одной из больниц Республики Кабардино-Балкария [3]. Данный факт тоже является ярким подтверждением несовершенства норм ТК РФ в части регламентации порядка заключения трудового договора с медицинским работником. Если бы порядок был иной и обязывал работодателя проверять подлинность диплома каждого из работников и фиксировать факт такой проверки, то подобного рода случаи были бы практически полностью исключены.

#### Предложения

В качестве мер, призванных усовершенствовать порядок заключения трудового договора с медицинскими работниками, предлагается следующее:

1. Исключить из перечня документов, предусмотренных в ст. 65 ТК РФ и подлежащих предъявлению медицинским работником при трудоустройстве, справки об отсутствии судимости. В то же время предусмотреть обязанность работодателя самостоятельно запрашивать такую справку посредством направления запроса в соответствующий компетентный орган перед заключением трудового договора с работником, чья должность может быть замещена лишь лицом, не имеющим судимости.

В современных реалиях имеются возможности для удобного и оперативного получения работодателем сведений о наличии (отсутствии) судимости, в связи с чем обязывать кандидатов на замещение определенных (в том числе, медицинских) должностей представлять соответствующие справки видится излишним. Данная инициатива призвана освободить трудоустраивающихся медицинских работников от обязанности предоставлять сведения, которые имеются в распоряжении государственных органов.

2. Дополнить ТК РФ нормой, обязывающей работодателя до заключения трудового договора с медицинским работником, но после предоставления им документа об образовании, удостовериться в подлинности такового посредством обращения к сервису поиска данных о документах об образовании, представленному на официальном портале Рособнадзора.

Думается, что факт проверки диплома на подлинность должен также фиксироваться работодателем. Такая мера должна предупредить любую возможность заключения трудового договора с теми лицами, которые не имеют необходимой квалификации для осуществления медицинской деятельности, подтвержденной дипломом.

#### Заключение

Проведенный анализ позволил выявить проблемы в правовом регулировании порядка заключения трудового договора с медицинским работником и сформулировать предложения по их решению. И есть уверенность в том, что реализация предложенных мер позволит сократить количество случаев приема на медицинские должности неквалифицированных лиц, а также упростить для медицинских работников сам процесс заключения трудового договора.

#### Список используемой литературы:

1. Трудовой Кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 года № 197-ФЗ (ред. от 04.08.2023) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № I, (часть I). – Ст. 3.
2. Апелляционное определение Суда Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 04.09.2018 по делу № 33-5971/2018 // Официальный портал Суда ХМАО-Югры. – Режим доступа: [https://oblsud-hmao.sudrf.ru/modules.php?name=sud\\_delo&srv\\_num=1&name\\_op=doc&number=12219943&delo\\_id=5&new=5&text\\_number=1](https://oblsud-hmao.sudrf.ru/modules.php?name=sud_delo&srv_num=1&name_op=doc&number=12219943&delo_id=5&new=5&text_number=1) (дата обращения: 11.08.2023).
3. Приговор № 1-714/2020 от 20 июля 2020 г. по делу № 1-714/2020 // СудАкт.Ру. – Режим доступа: <https://sudact.ru/regular/doc/eCXiGqU8ks6S/> (дата обращения: 10.08.2023).
5. Рылко Е., Харкевич В. Особенности процедуры заключения трудового договора // Организационно-правовые аспекты инновационного развития агробизнеса. – 2018. – № 15. – С. 269-272.
6. Сидоров Г.А., Симонян Р.З. Права медицинских работников в сфере трудовых правоотношений: особенности заключения трудового договора с медицинскими работниками // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2017. – № 3-1. – С. 151-153.

**Предпринимательство в сфере инноваций****Entrepreneurship in the field of innovation****Карапетьян Р.А.***Студент 1 курса**Экономические науки и менеджмент,**Самарский государственный экономический университет**РФ, г. Самара**E - mail: ruzanna\_karapetyan\_04.2018@mail.ru***Карапетьян Р.***1st year student**Economic Sciences and Management,**Samara State University of Economics**Russian Federation, Samara**E - mail: ruzanna\_karapetyan\_04.2018@mail.ru***Научный руководитель:****Корнилова К.А.***преподаватель кафедры экономической теории**Самарский государственный экономический университет**РФ, г. Самара***Supervisor****Kornilova K.A.***Lecturer of the Department of Economic Theory**Samara State University of Economics**Russian Federation, Samara***Аннотация.**

Статья посвящена предпринимательству в сфере инноваций, которое активно развивается в России и обеспечивает конкурентоспособность между предприятиями. В источнике предпринимательской работы лежит внедрение новшеств, ориентированные на прогресс бизнеса, появление на различных рынках в сфере товаров и услуг и удовлетворение появившихся потребностей общества. В статье описано, что это особый механизм рождения чего - то нового и интересного, механизм хозяйствования, а также непрерывный поиск новых перспектив в сфере нововведений. Инновационная деятельность обязательно должна фигурировать в любой области бизнеса: реклама, фабрикация и многое другое, так как несомненно эта работа имеет преимущество для получения большой прибыли. Изучение сложных технологий в производстве, выступают фундаментальными правилами устойчивого экономического подъёма для множества стран.

**Annotation.**

The article is devoted to entrepreneurship in the field of innovation, which is actively developing in Russia and ensures competitiveness between enterprises. The source of entrepreneurial work is the introduction of innovations focused on the progress of business, the appearance in various markets in the field of goods and services and the satisfaction of the emerging needs of society. The article describes that this is a special mechanism for the birth of something new and interesting, a mechanism of management, as well as a continuous search for new prospects in the field of innovations. Innovative activity must necessarily figure in any area of business: advertising, fabrication and much more, since undoubtedly this work has an advantage for making a big profit. The study of complex technologies in production are the fundamental rules of sustainable economic recovery for many countries.

**Ключевые слова:** предпринимательство, инновации, государство, предприятие, услуги, рынок.

**Key words:** entrepreneurship, innovation, government, enterprise, services, market.

В соответствии опыту внешних стран, инновационное развитие предпринимательства и его состоятельность имеют важную роль в экономике государства. Такое направление является верным источником экономического роста не только для предприятия, но и для целой страны. Знаменитые американские экономисты К.Р.Макконнелл и С.Ю.Брю определяют 2 первенствующие функции бизнесмена, которые связаны с высокотехнологическим характером работы бизнесмена:

1. Предприниматель - это лицо, которое стремится создавать новые изделия и услуги, производить современные методики или находить новые формы предприятия.

2. Бизнесмен берёт на себя риск, который проявляется при реализации предпринимательской работы, поскольку обретение прибыли для бизнесмена не обеспечено. Предприниматель рискует не только своим временем, деятельностью и деловым статусом, но и денежными вкладами в дело.

Перевод экономики на высокотехнологичную тропу развития представляет определяющим моментом для следующего подъёма показателя существования граждан.

В Российской Федерации скачок к инновационной экономике был озвучен в качестве государственной идеи лишь в первой десятке XXI века, в то время как в развитых государствах Запада и Новых индустриальных странах данное понятие на слуху уже в течение двадцати лет. Высокотехнологичные организации США, государств Европы, Южной Кореи и Страны восходящего солнца работают результативно и каждый год вносят свою долю в расовый доход этих стран.

Концепция долговременного социально - экономического прогресса РФ на промежуток до 2020 года, принятая в ноябре 2008 году, определила главные способы перехода к инновационному социально - ориентированному типу хозяйственного формирования государства. В понятии 2020 года заявлено, что переход экономики Российской Федерации на высокотехнологичный тип изменения невозможен без формирования конкурентоспособной в всемирном масштабе государственной инновационной компании и набора институтов правового, финансового и социального характера, которые обеспечивают взаимодействие учебных, научных, предпринимательских и некоммерческих фирм и структур во всевозможных отраслях экономики и общественного существования. Для конструирования продуктивной национальной прогрессивной организации нужно:

1. Увеличить спрос на инновации со стороны большего сегмента сфер экономики.

2. Поднять результативность отдела генерации информации.

3. Побороть фрагментарность передовой инфраструктуры, так как некоторые ее элементы созданы, но не поддерживают высокотехнологичный механизм в течение всего развития генерации, коммерциализации и внедрения инноваций.

В экономике России пока мало коммерческих организаций, которые реализовывают до конца инновационную предпринимательское дело. Следовательно, поэтому такое состояние вызвано сложностью восприятия и фактического перехода к системе управления инновациями. Необходимо определить важные правила для выявления изменений в экономической сфере в области инноваций:

1. Повышение внимания и интереса к предложениям дальнейших клиентов

2. Потребность взаимодействовать с потребителями в близком контакте, поскольку это помогает задействовать новый продукт и технологию работы для продвижения бизнеса

В современных исследованиях проведенная научной группой российских ученых, включающей Н. Бекетова, О.В. Валиева, С.Ю. Глазьева, О.Г. Голиченко и других, представлена определенная тенденция в развитии инновационной экономики России. Она основана на формировании трех основных систем: инновационного предпринимательства, технических разработок, науки и образования.

Полученные результаты исследования свидетельствуют о том, что в западном опыте развития предпринимательства имеется наблюдение за высокой чувствительностью малого и среднего бизнеса к инновациям и изменениям. Это подтверждает необходимость комплексной поддержки инновационного предпринимательства, возрождения системы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и направленной реформы научных и образовательных структур с учетом потребностей инновационной экономики



России. Таким образом, основные задачи, стоящие перед процессом формирования инновационной экономики, заключаются в комплексной поддержке инновационного предпринимательства, развитии системы НИОКР и целенаправленном реформировании научных и образовательных структур в соответствии с требованиями инновационной экономики России.

Год	Объем выпуска инновационной продукции, млн руб.	Затраты на инновационные разработки, млн руб.	В том числе		
			НИОКР	Приобретение основных фондов	Конструирование и проектирование
2010	987 844,1	307 186,9	43 231,0	181 036,8	22 051,5
2015	1 045 830,5	400 803,8	83 318,6	216 611,8	27 500,7
2018	1 154 876,3	453 876,9	93 564,9	320 003,9	23 400,1
2019	1 234 578,2	498 765,0	98 675,9	312 458,8	25 675,3
2020	1 398 765,9	654 876,9	102 453,0	340 675,1	27 543,8
2021	1 432 652,00	812 603,60	119 621,50	368 710,60	31 260,50

Рисунок 1. Динамика основных показателей инновационной деятельности в РФ в 2010–2020 гг.

В настоящее время наблюдается стабильный рост выпуска инновационной продукции, что свидетельствует о положительной динамике данного процесса. Важно отметить, что данный рост сопровождается увеличением всех составляющих затрат на производство инновационной продукции, прежде всего затрат на приобретение основных фондов. Это свидетельствует о значимости и потенциале данной сферы, которая имеет реальные перспективы развития и прогресса.

В последние годы наблюдается положительная динамика в высокотехнологичных отраслях России, что указывает на улучшение ситуации в области наукоотдачи и наукоёмкости. Тем не менее, по сравнению с другими развитыми странами мира, Россия все еще имеет недостаточно высокие оценки в этой сфере. Такое положение дел говорит о недостаточно активной реализации взаимодействия научно-образовательных структур с инновационным предпринимательством. Соответствующие показатели подтверждают эту тенденцию.

Огромный ущерб нанесла и пандемия коронавируса. Так, степень инновационной активности рухнул с 15,1 до 7,9% в 2021 году [11]. При данном, в соответствии статистике, осуществляется ухудшение прочих показателей высокотехнологичного формирования. Так, негативные перспективы прослеживаются в доле новых продуктов, работ, услуг в общем объеме отгруженных продуктов, которые выполнены работ, услуг.

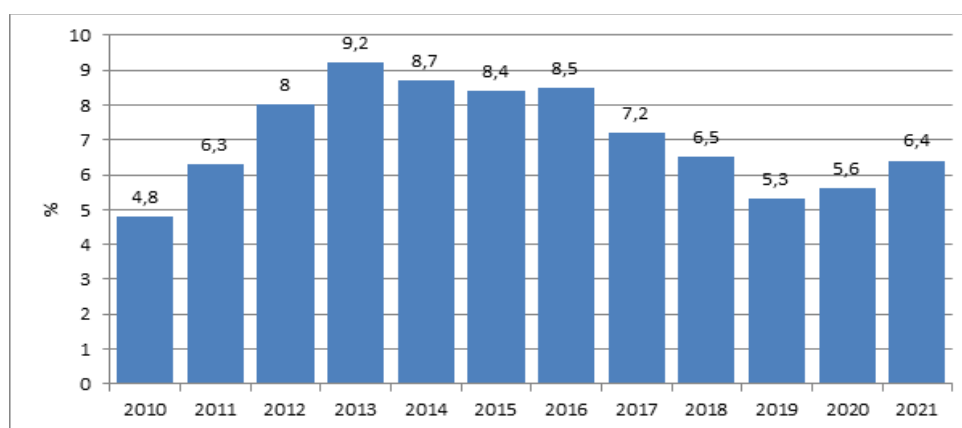


Рисунок 2. Динамика удельного веса новых продуктов, работ, услуг в общем объёме отгруженных продуктов, выполненных работ и услуг в 2010 - 2021 г.г., %

30 октября 2012 года, издано восьмое ежегодное изучение Booz "1000 глобальных лидеров инноваций". Итоги исследования базируются на опросах и оценках данных отчетности о расходах на инновации тысячи корпораций. В 2012 году в рамках анализа в начале был проведен опрос корпораций Российской Федерации, которые входят в число глав разных сфер, представляющие своё суждение о деятельности и успехах в области

инноваций. Порядка половины из 28 отечественных корпораций, принявших участие в исследовании, относятся к энергетическому и финансовому секторам. Как в мировом, так и в отечественном изучении 2012 года главные старания исследователей были нацелены на исследование стартовой фазы - механизм генерации идей и их преобразования в схемы и продукты. Более 50% корпораций - участниц всемирного анализа признали собственные старания производить свежие задумки и превращать их в продукты, которые требуются рынком. Четверть корпораций, признавших собственные высокотехнологичные факторы и продукты "высокоэффективными", за последние 5 лет превышали прочих соучастников по заработку и увеличению капитализации.

**ПОЛОЖЕНИЕ РОССИИ СРЕДИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН  
ПО ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННЫХ  
ИННОВАЦИОННЫХ ДОСТИЖЕНИЙ,  
СОВОКУПНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ**

Источник: The World Intellectual Property Organization,  
INSEAD: The Global Innovation Index 2012, Stronger Innovation Linkages for Global Growth

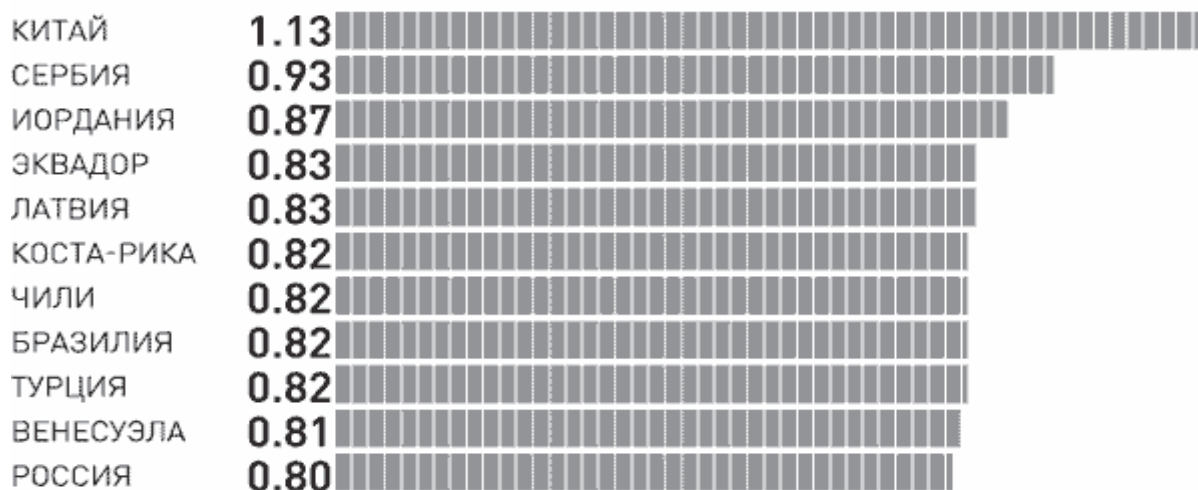


Рисунок 1. Положение России среди развивающихся стран по эффективности использования собственных инновационных достижений

Особые условия, являющиеся причинами инновационного предпринимательства, выступают стимулами, при которых они развиваются и работают. Изменение прогресса инновационного предпринимательства от начала до стойкого бизнеса, характеризуются факторами внешней среды, влияющие на действенность деятельности предприятия.

Высокотехнологичная предпринимательская среда складывается при последующих условиях:

1. Приемлемость множества видов экономических ресурсов и помощь новых развивающихся корпораций

2. Публичность рынка и вероятность для новых и усиливающихся фирм свободно соперничать с существующими субъектами предпринимательства

3. Проект поддержки новых компаний на всех уровнях и множество других условий

Для российской экономики степень предпринимательской активности на ранних этапах и этапах стабильности малого и среднего дела вполне низка, поскольку задействованность граждан в предпринимательской механизме находится на низшем уровне. Высокотехнологичная активность отечественных бизнесменов также обладает низкими критериями.

Прогресс инновационного процесса вызван потребностью решения сложных задач на макро и микро уровнях экономики, дабы выйти на путь устойчивого экономического роста.

В экономически развитых государствах Европы, Америки и Азии, которые вошедшие в фазу постиндустриального формирования и строящих информационные общества, или общества, выстроенные на знаниях, страна предоставляет помощь денежными вложениями и законодательным обеспечением, которые получили признание с позиции расовых производителей и государственных структур в качестве начинаний, способные вызвать наибольшую пользу обществу. Это означает, что их действие укрепит положения на мировых рынках наукоёмкой и высоких технологий, будет поддерживать прогрессированию налогооблагаемой базы, национальной безопасности и обнаружит радикальное воздействие на усовершенствование экологической, социально - культурной и демографической обстановки в этом государстве.

Как показала практическая деятельность, формирование инновационного предпринимательства на базе высшего учебного заведения, позволяет вузу целый ряд достоинств, информацию как добавочный источник финансирования работы университета, для воплощения научных проектов института, получение реальной информации обучающимся, увеличение конкурентной способности учащихся университета на рынке труда, улучшение репутации самого высшего заведения.

Стартом отсчета для постижения сущности высокотехнологичного предпринимательской деятельности считаются работы Й. Шумпетера, где предпринимательство в начале связывается с изменением технологий, инноваций, экономическим прогрессом. Эта трактовка уже множества лет помогает рассматривать каждую компанию как первенствующую силу для воплощения успехов НТП.

Диагностирование инновационной работы российской экономики за промежутки 2015-2020 годов дала вероятность определить, что доля организаций, осуществляемых инновационную работу, составил 34,6%. Это достаточно низкий процент за достаточно долгий интервал времени. Необходимо подчеркнуть, что среди типов финансовой работы в течение всего промежутка времени, самой наибольшей долей инновационно - активных организаций была заводах, которые перерабатывающей промышленности (20,3%), по снабжениям электричества, пара, газа и кондиционированного воздуха (18,6%), а так же информации и телекоммуникационной связи (16,3%). Порядка 80% совокупного объёма прогрессивных затрат организации направили на покупку машин, оснащения и программного обеспечения и только 9% - на реализацию внутренних процессов, по 4% - на покупку прочей внешней информации и на приобретение внешних научно - исследовательских работ.

В РФ за период 2015-2020 г.г. лишь 28,7% организаций с инновационными нововведениями взаимодействовали с предприятиями и организациями, а также в их число входят: высшие учебные заведения, научно - исследовательские институты и т.д.

Ещё одной значительной задачей формирования инновационной работы в числе организаций РФ является не очень точное осознание системы высокотехнологичной предпринимательской деятельности. Это есть нахождение идей и действенных решений, помогающие создавать инновации, комплекс стимулирующих толчков. Для предприятия преимущественным побудительным стимулом внедрения инноваций обязана быть не только потенциальная прибыль, как итог высококонкурентных достоинств, но и вероятность производить новую рыночную структуру, выявить новую нишу на бирже, выработать новую потребность, обеспечить потенциальным покупателям важно новые товары и услуги или видоизменить, которые существуют.

Главными направлениями высокотехнологичной предпринимательской деятельности в промежутки с конца 1980 - х годов до начала XXI века являлись компьютеризация, автоматизация и телекоммуникация. Перенаправление новых организаций на производственные потребности и покупательские товары широкого профиля начала происходить с 2001 - 2004 годов. К 2010 - 2012 годам в Российской Федерации приоритетное значение в побуждении и содействии инновационной работы передалась государству, с помощью которого были достигнуты механизмы воздействия на прогрессивную систему Российской Федерации. В промежутки 2001

- 2008 годов стала заложена на устремленность технологического продвижения для формирования долговременных достоинств национальной финансовой организации России. Далее динамично разрабатывалась инфраструктура и создавалась обстановка мотивации в технологиях у российских организаций, чтобы они вместе с тем подталкивали прогресс инновационных работ. Этого было достигнуто в 2013 - 2017 годах, а именно за счёт инновационных программ Сколково.

В настоящее время инновационный труд отечественных организаций обладает достаточно низкими критериями. Если взглянуть на классический высокотехнологичный механизм, то недостатков здесь множество и главная, разумеется, слабость финансирования.

Более 70% организаций осуществляют инновации в целях увеличения набора продукции, дабы приобрести долю рынка. Уменьшение затрат изготовления - цель практически половины от совокупного количества инновационно - активных организаций.

Любая высокотехнологичная работа представляет собой предпринимательскую и основана на:

1. Исследовании новых задумок
2. Поиске обязательных ресурсов
3. Формировании и регулировании предприятием
4. Приобретении выгоды и собственном удовлетворении приобретенным результатом

В процессе осуществления функций, которые характерны для высокотехнологичной организации, особую важность приобретает посредническое значение между научно - техническое и производственной сферами, что помогает гарантировать в сегодняшних конкурентных ситуациях автоматический экономический обмен между ними. Исключительную привлекательность для покупателей представляет употребление изделий умственного труда в производственной области через формирование разных объектов инновационного продукта.

На сегодняшнем этапе нужно начать делать сильную инновационную инфраструктуру, улучшить законодательную деятельность и на уровне страны создать предпосылки для финансирования новых задумок и привлечения вложений.

Таким образом, Россия обладает существенной возможностью для развития инновационного предпринимательства, мощные высококачественные и интеллектуальные ресурсы. Наша держава имеет возможность это развивать и двигаться вперед, но для воплощения этого в жизнь, нужны финансовое обеспечение и серьёзные изменения, позволяющие благополучно работать высокотехнологическим предприятиям и создаст с успехом условия для инвестирования.

#### **Список используемой литературы:**

1. Инновационное предпринимательство  
[https://spravochnick.ru/innovacionnyu\\_menedzhment/innovacionnoe\\_predprinimatelstvo/](https://spravochnick.ru/innovacionnyu_menedzhment/innovacionnoe_predprinimatelstvo/)
2. ОМИП: инновационное предпринимательство: сущность, виды и модели  
<https://moodle.kstu.ru/mod/page/view.php?id=57811>
3. Инновационное предпринимательство и стратегия развития инновационных компаний  
<https://1economic.ru/lib/114176>
4. Предпринимательство в инновационной сфере <https://cyberleninka.ru/article/n/predprinimatelstvo-v-innovatsionnoy-sfere>
5. Инновационное предпринимательство в современной экономике  
<https://natalibrilnova.ru/innovatsionnoe-predprinimatelstvo-v-sovremennoj-ekonomike/>
6. Инновационное предпринимательство в России: положение среди мировых лидеров инновационной деятельности <https://moluch.ru/archive/52/6745/>
7. Инновационное предпринимательство в единстве трех основных компонентов <https://science-education.ru/ru/article/view?id=7994>

**Причины расцвета папства в начале XIII века****Reasons for the flourishing of the papacy in the early 13th century***Астраускас Максим Витаутасович,**Студент-бакалавр 3 курса**Институт истории и социальных наук**Российский Государственный Педагогический Университет имени А. И. Герцена**РФ, Санкт-Петербург**[maksimastrauskas@gmail.com](mailto:maksimastrauskas@gmail.com)**Maksim Vytautasovich Astrauskas,**Bachelor student of 3<sup>rd</sup> year**Institute of History and Social Sciences**Russian State Pedagogical University A. I. Herzen**Russian Federation, St. Petersburg**[maksimastrauskas@gmail.com](mailto:maksimastrauskas@gmail.com)***Аннотация.**

Статья посвящена рассмотрению множества факторов, способствовавших усилению власти папства в католической Европе. Автором предпринимается попытка раскрыть самые важные причины усиления позиций католической церкви в европейских государствах в конце XII и начале XIII веков. Исследование автора направлено на анализ ситуации в странах католической Европы и внутри владений католической церкви, сложившейся к началу XIII века. Также исследование касается вопроса о долговечности усилившейся власти Пап Римских над католической Европой.

**Annotation.**

The article is devoted to consideration of many factors that contributed to the strengthening of the papacy's power in Catholic Europe. The author attempts to reveal the most important reasons for the strengthening of the Catholic Church's position in European states in the late XII and early XIII centuries. The author's research is aimed at analysing the situation in the countries of Catholic Europe and within the dominions of the Catholic Church, which had developed by the beginning of the XIII century. The study also deals with the question of the durability of the strengthened power of the Popes over Catholic Europe.

**Ключевые слова:** Папа Римский, император, Папская область, государство, феодалы, города, Европа, Италия, Франция.

**Key words:** Pope, emperor, Papal states, feudal lords, cities, Europe, Italy, France.

Католическая церковь в наше время является крупнейшей по количеству последователей христианской конфессий в мире. Однако в современности её сфера влияния существенно ограничена, Папа Римский уже не может считаться серьёзной политической величиной. В Средние же века церковь была значительной социально-политической величиной в Европе. Папы Римские долгое время претендовали не только на духовное, но и на светское господство в регионе. В начале XIII века папство максимально приблизилось к воплощению этих стремлений и создало уникальную в своём роде ситуацию, когда религиозная организация, будучи самостоятельным участником в международной политике региона, играла огромную роль в ней. Однако причины, по которым подобная ситуация сложилась, рассматриваются редко, равно как и вопрос об устойчивости положения папства в период его расцвета.

Основным фактором, благодаря которому Папы Римские смогли сравниться с наиболее могущественными светскими государями по степени влияния на европейскую политику, было наличие у первых своего государства со всеми необходимыми для него на то время институтами. Глава католической церкви с VIII века имели во владении довольно обширную по итальянским меркам территорию, называемую Папской областью [12, 54-55 с.]. Чтобы управлять этой территорией одной лишь церковной администрации было недостаточно, а потому на территории Папской области развился светский феодализм и сохранилось городское самоуправление. Это естественным образом приводило как к увеличению ресурсов папства, так и к появлению в его землях

сословия воинов и людей, способных сформировать городское ополчение. Благодаря этому, в отличие от глав других христианских конфессий, Папа Римский мог отстаивать свои политические интересы не только с помощью увещаний, но и военным путём. Между прочим, эту возможность понтифики применяли не только для обороны, но и для нападения. Так папа Адриан IV в середине XII века отправил войска в Апулию для совместной с византийцами войны с сицилийским королём Вильгельмом I [13, 190—191 с.]. Если же папских сил оказывалось недостаточно для борьбы врагом, главы католической церкви прибегали к помощи городов-государств Северной Италии, которые не угрожали их независимости. Это подтверждает период вражды между императором Священной Римской Империи Фридрихом Барбароссой и папством, когда Адриан IV, осознав опасность со стороны Барбароссы, пошёл на союз с северо-итальянскими коммунарами [14, 86 с.]. Таким образом, папство не было подчинено власти светских владык и самостоятельно участвовало в событиях на политической арене Европы, лишь время от времени прибегая к чужой помощи.

Впрочем, одного этого фактора было недостаточно для ведения самостоятельной политики, так как более сильные государства могли бы диктовать главам католической церкви свою волю. К XIII веку такие примеры имели место: папа Лев III находился в зависимо положении от короля франков Карла Великого, которого в 800 году короновал как императора [12, 64-65 с.]. Однако к началу XIII века ситуация в Европе складывалась таким образом, что папство находилось в безопасном положении в европейской политике. Относительно централизованные королевства раннего Средневековья уже вскоре оказались перед лицом феодальной раздробленности, выход из которой был долгим и давался европейским монархиям тяжело. Сама феодальная система средневекового общества с экономической автономностью отдельных регионов, которая позволяла говорить и об автономности политической, замедляла укрепление центральной власти. И хотя в XII-XIII веках процессы централизации шли уже достаточно времени, чтобы дать плоды, власть королей была всё ещё достаточно слабой. Касалось это и главных стран, которые могли бы претендовать на ограничение папской независимости.

В последние годы XII и первые годы XIII века традиционной угрозой для независимости папства считалась Священная Римская Империя, правители которой в течение XI-XII веков неоднократно пытались установить свою власть и в Италии. Упомянутый Фридрих Барбаросса значительную часть своего правления воевал с городами Северной Италии, которые составили против него Ломбардскую лигу, и Папской областью [5, 276 с.]. Однако именно эти походы продемонстрировали, что империи недоставало централизации: значительная часть могущественных германских князей отказалась участвовать в итальянской кампании Барбароссы, что в конце войны существенно ослабило силы императора и привело к поражению в битве при Леньяно в 1176 году. После этой битвы Барбаросса был вынужден примириться с городами и папой.

Подобная ситуация сложилась потому, что в Священной Римской Империи централизация шла крайне медленно и сталкивалась с многочисленными препятствиями [5, 275-276 с.]. Короновать императором мог только Папа Римский, однако германского короля, который становился императором, выбирали германские съезды князей и представителей некоторых городов. Это мешало преемственности политики, так как выбор съезда мог пасть на любого германского князя или чужеземного монарха. Из этого следовало, что у короля не было постоянного домена, что осложняло королям и императорам задачу по созданию центральных органов управления. Непоследовательность же политики германских королей приводила к тому, что и попытки найти опору среди различных сословий не были системными и во многом зависели от правителя. Некоторые же слои населения и вовсе не могли составить надёжной опоры императорской власти: мелкое рыцарство, например, которое можно было привлечь раздачей земель из состава домена, не могло рассчитывать на стабильность своего положения в Священной Римской Империи [5, 276 с.]. Сословно-представительские собрания сформировались,

прежде всего, на местном уровне в виде ландтагов, общеимперский рейхстаг же не имел существенного влияния на ситуацию, а потому не мог стать связующим звеном между княжествами. Таким образом, Священная Римская Империя являлась слишком децентрализованной и, вследствие этого, слабой, из-за чего не могла подчинить себе Италию, включая Папскую область.

Другим государством, которое могло бы подчинить своему влиянию Италию, была Франция. В этой стране централизация шла быстрее, чем в Священной Римской Империи, чему способствовало наличие у французских королей пусть и небольшого, но домена [5, 274-275 с.]. Французские короли смогли превратить свои личные владения в надёжную опору своей власти, чему помогали развитое земледелие и пролежавшие через домен торговые пути. Города Франции, повсеместно боровшиеся с сеньорами, видели в короле союзника, равно как и король видел в них союзников против крупных феодалов. Это обуславливало взаимопомощь между городскими коммунами и королевской властью. В рамках политики централизации страны французские короли также проводили политику освобождения лично зависимых крестьян, сервов, чтобы иметь возможность пополнять казну за счёт государственного обложения [5, 275 с.]. Однако процессам «собираания» препятствовало несколько серьёзных факторов. Прежде всего, стоит сказать, что домен короля во Франции был значительно меньше, чем владения некоторых его вассалов, что осложняло для монархов борьбу с крупными феодалами. Более того, вассалы королевских вассалов не считались вассалами короля, что мешало королям выстраивать отношения с мелкой знатью. При этом во французской политической жизни активно участвовали английские короли, владевшие многочисленными графствами и герцогствами Франции и, следовательно, де-юре являвшиеся вассалами французского короля [5, 274-275 с.]. Это позволяло крупным феодалам Франции играть на противоречиях между двумя монархами и сохранять независимость от короны. Именно поэтому с середины XII века между королями Франции и Англии часто вспыхивали конфликты. Уже в первые годы XIII века между королём Франции Филиппом II Августом и королём Англии Иоанном Безземельным началась длительная война, закончившаяся в 1214 году победой Франции [5, 275 с.]. Тогда это позволило расширить королевский домен за счёт отвоёванных у английских королей земель. Однако в 1190-е и 1200-е та война ещё только разгоралась, а потому нельзя сказать, что французские короли были достаточно сильны для экспансии за пределами Франции.

Основным противником папства непосредственно в Италии являлось Сицилийское королевство. Именно на территорию этого государства вторглось в 1156 году войско папы Адриана IV. Впрочем, тогда королевство было достаточно сильным и смогло справиться с агрессией как византийцев, так и Папы Римского. В этой стране ситуация с централизацией была во многом обратной в сравнении с Францией. Дело в том, что в Сицилийском королевстве централизация была весьма значительной [7, 159 с.]. Причиной тому были слабые феодалы, среди которых было мало крупных [7, 159-161 с.], а также торможение развития городов, выражавшееся в подавлении коммунального движения [7, 172-173 с.]. Однако в 1190-е годы страна погрузилась в междоусобную борьбу из-за пресечения правящей династии [7, 173 с.]. Между родственником бездетного сицилийского короля Вильгельма II, императором Священной Римской Империи Генрихом VI, и ставленником сицилийской знати Танкредом, который был коронован в 1190 году, до 1194 года шла война. В 1194 году Танкред, успешно до того противостоявший Генриху VI, умер, а его малолетний наследник Вильгельм III в том же году лишился престола. Генрих же умер в 1197 году, оставив лишь малолетнего сына Фридриха, который стал новым сицилийским королём. Мать его умерла уже на следующий год. После этого над малолетним королём опеку взял Папа Римский, получив таким образом некоторый контроль над Сицилийским королевством [19, 93 с.]. В данном случае высокая степень централизации играла позитивную роль для папства. Таким образом, три страны, которые могли угрожать независимости Папской области, были либо слишком слабы для этого, либо находились под контролем папства.

Упоминая слабость государств, которые могли бы угрожать независимости Италии, необходимо сказать ещё про один фактор. На начало XIII века можно было видеть в целом благоприятную для папства политическую обстановку в Европе. В Англии король Иоанн Безземельный не пользовался популярностью среди подданных, а потому недовольные представляли для него серьёзную опасность [15, 124-125 с.]. Это позволяло Папе Римскому манипулировать им, угрожая отлучением от Церкви и низложением, которым недовольные феодалы и горожане могли воспользоваться как поводом для восстания. Именно поэтому, когда Иннокентий III объявил о низложении короля Иоанна, последний через какое-то время уступил требованиям Папы и примирился с ним и, более того, признал себя папским вассалом [15, 125-126 с.]. Пиренейские королевства были заинтересованы в поддержке церкви перед лицом угрозы мусульманских государств, особенно после неудачной для христиан битвы при Аларкосе [6, 241 с.]. Поддержка церкви помогла этим королевствам мобилизовать некоторое количество крестоносцев и членов рыцарских орденов, которые в 1212 году приняли участие в битве при Лас-Навас-де-Толоса, в ходе которой была остановлена последняя попытка мусульман вернуть утраченные позиции на Пиренейском полуострове [6, 243-244 с.]. Распространение на юге Франции ереси катаров совпало с желанием французского короля подчинить себе эти земли, из-за чего французские короли и их подданные приняли живое участие в Альбигойских крестовых походах, по итогу которых многие земли Южной Франции оказались в составе королевского домена [5, 275 с.]. Смута в православной Византии сделала возможным захват крестоносцами-католиками Константинополя, произошедший в результате Четвёртого Крестового похода в 1204 году и приведший к образованию Латинской империи и распространению религиозного влияния папства на европейскую часть бывшей Византии [5, 339-340 с.]. В Норвегии на начало XIII века шли междоусобные войны между группировками баглеров и биркебейнеров, которым хорошие отношения с Папой могли помочь легитимировать власть нового правителя [8, 159 с.]. Это же касается и Швеции, где боролись за королевскую власть два дома [10, 90 с.]. Дания поддерживала со Святым Престолом хорошие отношения ещё с XII века, так как нуждалась в благословении завоевательных походов против язычников: славян и эстов [3, 61-73 с.]. В Польше имела место напоминавшая русскую феодальная раздробленность, в результате которой католическая церковь оказалась одной из самых могущественных сил в стране [9, 74 с.]. Похожее положение духовенства можно было наблюдать и в Венгрии, где духовные магнаты представляли собой серьёзную политическую силу, с которой королю приходилось считаться [4, 127 с.]. Это подтверждается «Церковным установлением» Иштвана III и «Золотой буллой» 1231 года, изданной Андрашем II [4, 128-129 с.]. Так или иначе, в начале XIII века папство или же местные епископы часто оказывались в весьма благоприятных условиях для увеличения своего влияния во всех уголках католической Европы.

Впрочем, это могло бы не сыграть роли в истории Европы, если бы понтифики не могли установить свою фактическую власть в Риме и Папской области. Какое-то время такая проблема действительно имела место. Римские горожане в течение XI и XII веков боролись с папством за коммунальные права. В 1143 году римляне даже провозгласили городскую республику, которую по договору 1145 года папе Евгению III пришлось признать [1, 36 с.]. Лишь в 1155 году поход Фридриха Барбароссы в Италию смог окончательно прекратить смуту в папской столице, так как римляне были разгромлены, их главари, такие как Арнольд Брешианский, – казнены, а Фридрих был коронован императором Священной Римской Империи [1, 61-62 с.]. Впрочем, нельзя сказать, что горожане Рима перестали играть важную роль в политической жизни Папской области, а потому папству приходилось с ними считаться. Необходимо было учитывать и интересы феодальных группировок, таких как дома Орсини, Скотти, Колона и другие. Эти феодальные группировки не только контролировали окрестности Рима, но и влияли на обстановку в самом городе. Папство зачастую было бессильно перед этими двумя силами. Однако в начале XIII века понтификам удалось восстановить свою власть над государством, что стало важным фактором,



повлиявшим на расцвет папства. Связано это восстановление было с искусной внутренней политикой папы Иннокентия III. Выходец из знатного семейства и родственник папы Климента II, этот понтифик намеревался возвысить папство. Однако это было невозможно без временного установления власти Святого Престола над территорией своего государства. Именно с восстановления порядка в Папской области и начал свой понтификат Иннокентий III. Историк В. И. Герье писал, что новый Папа проявил себя уже в первые дни правления: он отказался от немедленной раздачи горожанам денег, называемой донативом, настояв на том, что раздача произойдёт только после посвящения [2, 172-173 с.]. Несмотря на волнения по этому поводу, Иннокентий сделал всё так, как считал нужным, заранее к тому же распределив кому сколько денег будет выдано, в зависимости от состояния. Следующим его шагом была замена городской администрации своими ставленниками [2, 173 с.]. Иннокентий пресекал и войны между городами Папской области: в 1200 году он смог заставить примириться Рим с городом Витербо [2, 174 с.]. Помимо этого, Папа боролся и с феодалами. Его противостояние с баронами Пьерлеоне и Капаччи, которые оказывали влияние на настроения в столице папства, закончилась победой Святого Престола: несмотря на вынужденный отъезд из Рима в 1203 году, Иннокентий смог восстановить в городе порядок, победив мятежных баронов [2, 174-175 с.]. Более того, Иннокентий смог выгнать из своих владений императорские гарнизоны и установить свою власть во всей Папской области де-факто, а не только лишь де-юре [2, 175-177 с.].

Только при этом условии Иннокентий III мог существенно влиять на общеевропейские дела. Причём в сочетании с уже упомянутыми и упомянутыми далее факторами, это влияние было, возможно, наиболее существенным за всю историю папства. Только Иннокентий III смог заставить английского короля отказаться от своего королевства и передать его Папе, чтобы получить обратно только в качестве вассального лена. Этот понтифик смог сделать своего сицилийского подопечного, Фридриха Гогенштауфена, императором Священной Римской Империи, в результате чего новый император уступил требованиям Папы и на время отказался от претензий на Италию [16, 213-214 с.]. В эпоху Иннокентия города-государства Тосканы сделали Папу Римского покровителем своей лиги, что было успехом, несмотря на более завышенные требования папства [2, 180 с.]. Сама Папская область значительно расширилась в понтификат Иннокентия III. Всё это было не только непосредственным следствием политики папы Иннокентия, но и опосредованным результатом укрепления папской власти внутри своих владений.

Однако для осуществления своей политики папству нужны были инструменты. Так как дипломатические методы не всегда давали результат, а применение военной силы вне Италии для Пап Римских возможным не представлялось, понтифики прибегали к духовным методам воздействия. В начале XIII века религия была важнейшей частью духовной жизни католической Европы, что было одним из важнейших факторов, позволивших папству пережить в этот период расцвет. Именно в этот период культ Девы Марии, поощряемый папством, расцветал по всей Европе среди самых разных слоёв общества: от схоластов до рыцарей [18, 510-511 с.]. Данный культ можно назвать результатом искренней веры людей в христианское учение. Помимо этого вся культура была пронизана религиозностью в том или ином виде: лучшие произведения архитектуры были храмами, лучшие скульптурные изображения имели религиозное назначение, фресками украшали соборы и монастыри, а музыка зачастую предназначалась для исполнения в церкви. Даже исторические хроники вплоть до XIV-XV веков были уделом монахов, а потому зачастую были пронизаны религиозными нравоучениями. Так хронист XIII века Салимбене в свою хронику вставил свои рассуждения о еретиках, дьяволе, идолопочитании и прочих вещах, связанных с догматами католической церкви [17, 497-502 с.]. Зачастую книги даже начинались с прославлений Бога: труд Плато Карпини начинается со слов: «Всем верным Христовому учению, до коих может дойти настоящее писание, Иоанн де Плато Карпини, брат ордена миноритов, легат апостольского Престола, посланец к

Татарам и иным народам востока, [желает] милости Божией в настоящем, славы в будущем и торжествующей победы над врагами Бога и Господа нашего Иисуса Христа» [11, 23 с.]. Монахи также могли заниматься воспитанием правителей и, соответственно, прививать им религиозность. Более того, даже миряне воспитывали своих детей в христианском духе. Поэтому налагаемый папством интердикт, запрет на отправление богослужбных действий, мог стать веским аргументом в пользу понтифика. Даже слово Папы Римского могло иметь вес в такой среде.

Необходимо отметить, что существовало множество прочих факторов, которые влияли на рост могущества папской власти, однако их скорее можно отнести к второстепенным. Обобщая же сказанное выше, можно сказать, что для расцвета папства в начале XIII века необходимо было сочетание целого ряда факторов. Именно из-за того, что целый ряд условий был выполнен в одно и то же время, политическая власть понтификов смогла хотя бы отчасти распространиться на весь регион. Однако, как можно заметить, сочетание этих условий не могло существовать долгое время. Политические условия становились для папства всё менее благоприятными, королевская власть в странах Европы всё больше усиливалась. Уже в 1220-х годах власть Святого Престола даже над Папской областью вновь оказалась под угрозой: бывший подопечный Иннокентия III, император Фридрих II, вступил с папством в борьбу, которая продолжалась до самой смерти германского императора [16, 226-229 с.]. Более того, даже гибель династии Фридриха не смогла избавить понтификов от надвигающихся угроз, в числе которых уже к началу XIV века оказалась Франция. Вместе с утратой церковью влияния политического в течение всего Позднего Средневековья происходил упадок влияния религиозного и культурного. Таким образом, можно заключить, что расцвет папства не имел под собой прочной основы и зависел от стечения ряда обстоятельств, что предопределило его скорое падение тогда, когда часть необходимых для расцвета факторов перестала действовать.

#### Список используемой литературы:

1. Бортник Н. А. Арнольд Брешианский – борец против католической церкви. – Москва : Изд-во Акад. Наук СССР, 1956. – 72 с.
2. Герье В. И. Расцвет западной теократии – Москва : Т-во «Печатня С. П. Яковлева», 1916. – 354 с.
3. Гедделунд Л. Н. История Дании / Пер. с дат. Гр. Н. Пратасов-Бахметев – Санкт-Петербург ; Москва : т-во М.О. Вольф, 1907 (Санкт-Петербург). – 263 с.
4. История Венгрии. Том I / под ред. В.П. Шушарина; М., Наука – 644 с.
5. История Европы. Т. 2. Средневековая Европа. -М.: Наука, 1992.- 808 с.
6. История Испании. Том 1. С древнейших времен до конца XVII века. — М.: «Индрик», 2012. — 696 с.
7. История Италии Т. 1. / под ред. С. Д. Сказкина (отв. Ред.); – Москва : Наука, 1970. – 579 с.
8. История Норвегии./ отв.ред. А.С. Кан. – Москва : Наука, 1980. – 710 с.
9. История Польши. Т. 1 / под ред. В. Д. Королюка; Акад. Наук СССР. Ин-т славяноведения. – М.: Изд-во АН СССР, 1954. — 584 с.
10. История Швеции / редкол.: А. С. Кан (отв. Ред.); Акад. Наук СССР, Ин-т всеобщ. Истории. – Москва : Наука, 1974. – 718 с.
11. Карпини Джованни дель Плано. История монгалов. / Рубрук Гильом. Путешествие в Восточные страны. Ред., вступ. Статья и примеч. Н. П. Шастиной. – Москва : Географгиз, 1957. – 270 с.
12. Лозинский С. Г. История папства; [Послесл. И. Р. Григулевича, с. 356-377]. – 3-е изд. – М. : Политиздат, 1986.
13. Норвич Дж. Расцвет и закат Сицилийского королевства. Нормандцы в Сицилии. 1130—1194. / Пер. с англ. Л.А. Игоревского. — М.: ЗАО Центрполиграф, 2005. — 399 с.
14. Опль Фердинанд. Фридрих Барбаросса / Пер. с нем. Ермаченко И. О., Некрасова М. Ю. — СПб.: Евразия, 2010. — 512 с.
15. Петрушевский Д. М. Очерки из истории английского государства и общества в средние века – 4-е изд., вновь испр. И доп. – Москва : Соцэжгиз, 1937 (16 тип. Треста «Полиграфкнига»). – Переплет, VIII, 224 с.
16. Рапп Ф. Священная Римская империя германской нации; пер. с фр. М. В. Ковальковой. – СПб.: Евразия, 2009. – 427 с.
17. Салимбене де Адам. Хроника / Пер. с лат. — М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2004. – 984 с.

18. Шафф Ф. История христианской церкви. Т. V; [пер. Рыбакова О. А.]. – Санкт–Петербург, «Библия для всех», 2009, 574 с.
19. Abulafia D. Frederick II. A Medieval Emperor (англ.). — N. Y.: Oxford University Press, 1988. — 466 p.

**Проблема получение Арбитражными управляющими информации из органов ЗАГС****The problem of obtaining information by Arbitration Managers from the registry office***Мухин Егор Александрович**Аспирант Южного федерального университета**Россия, Ростов-на-Дону**e-mail: mea19993@yandex.ru**Mukhin Egor Alexandrovich**Postgraduate student of the Southern Federal University**Russia, Rostov-on-Don**e-mail: mea19993@yandex.ru***Аннотация.**

Арбитражный управляющий обязан проводить поиск имущества гражданина, для его дальнейшего включения в конкурсную массу и дальнейшую реализацию. Однако система законодательства не позволяет управляющему оперативно получить информацию, как о должнике, так и о его возможном имуществе. Тогда как именно скорость получения информации об имуществе должника и его родных, влечёт за собой скорейшее удовлетворение требований кредиторов, включённых в реестр. В данной статье рассматриваются причины, по которым управляющий не способен получать данные о должнике из органов ЗАГС, также предложены пути решения этой проблемы, путём внесения изменений в актуальные законные акты нашей страны, в целях упрощения работы как Арбитражных управляющих, так и Арбитражных судов.

**Annotation.**

The arbitration manager is obliged to search for the property of a citizen, for its further inclusion in the bankruptcy estate and further sale. However, the system of legislation does not allow the manager to quickly obtain information about both the debtor and his possible property. Whereas it is precisely the speed of obtaining information about the property of the debtor and his relatives that entails the speedy satisfaction of the requirements of creditors included in the register. This article discusses the reasons why the manager is not able to receive data about the debtor from the registry office, and also suggests ways to solve this problem by amending the current legal acts of our country in order to simplify the work of both Arbitration Managers and Arbitration Courts.

**Ключевые слова:** Арбитражный управляющий, органы ЗАГС, получение, истребование, Арбитражный суд.

**Key words:** Insolvency practitioner, civil registry offices, receipt, recovery, Arbitration Court.

В сложившейся за последние 20 лет экономической ситуации всё больше граждан вынуждены инициировать процедуру банкротства, как по своей инициативе, так и при подачи кредиторов. Банкротство физических, как и юридических лиц, находится в ведении Арбитражного управляющего. Арбитражный управляющий — это лицо, осуществляющее профессиональную деятельность, назначенное арбитражным судом для проведения процедуры банкротства несостоятельной организации или гражданина.

Для выявления имущества должника и его дальнейшего включения в конкурсную массу, управляющий делает запросы в различные государственные органы, такие например, как МРЭО ГИБДД и ФНС, с требованием предоставить необходимую информацию.

В соответствии со ст. 20.3 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) № 127-ФЗ, арбитражный управляющий вправе запрашивать необходимые сведения о должнике, о лицах, входящих в состав органов управления должника, о контролирующих лицах, о принадлежащем им имуществе (в том числе имущественных правах), о контрагентах и об обязательствах должника у физических лиц, юридических лиц, государственных органов, органов местного самоуправления включая, сведения, составляющие служебную, коммерческую и банковскую тайну.

Физические лица, юридические лица, государственные органы, органы управления государственными внебюджетными фондами Российской Федерации и органы местного самоуправления представляют запрошенные арбитражным управляющим сведения в течение семи дней со дня получения запроса без взимания платы.

Конкурсную массу составляет не только имущество должника непосредственно, но также имущество его супруга.

В соответствии с пунктом с ст. 34 Семейного кодекса РФ, имущество, нажитое супругами во время брака, является их совместной собственностью.

Имущество супругов является общим независимо от того, на имя кого конкретно из супругов оно приобретено, зарегистрировано или учтено (пункт 2 статьи 34 СК РФ).

В соответствии с п.7 ст. 213.26 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», имущество гражданина, принадлежащее ему на праве общей собственности с супругом (бывшим супругом), подлежит реализации в деле о банкротстве гражданина по общим правилам, предусмотренным настоящей статьей. В таких случаях супруг (бывший супруг) вправе участвовать в деле о банкротстве гражданина при решении вопросов, связанных с реализацией общего имущества. В конкурсную массу включается часть средств от реализации общего имущества супругов (бывших супругов), соответствующая доле гражданина в таком имуществе, остальная часть этих средств выплачивается супругу (бывшему супругу). Если при этом у супругов имеются общие обязательства (в том числе при наличии солидарных обязательств либо предоставлении одним супругом за другого поручительства или залога), причитающаяся супругу (бывшему супругу), часть выручки выплачивается после выплаты за счет денег супруга (бывшего супруга) по этим общим обязательствам.

Таким образом, имущество, приобретенное в браке и зарегистрированное за супругой должника/бывшей супругой, подлежит реализации в деле о банкротстве по общим правилам, предусмотренным ст. 213.26 ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Для того, чтобы убедиться, состоит ли в браке должник, управляющий делает соответствующий запрос в органы ЗАГС. Однако, в соответствии с пунктом 3 статьи 13.2. ФЗ от 15.11.1997 №143-ФЗ «Об актах гражданского состояния», орган ЗАГС сообщает сведения о государственной регистрации акта гражданского состояния по запросу суда, органов прокуратуры, органов дознания или следствия, органов, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, федерального органа исполнительной власти в сфере внутренних дел (его территориального органа), федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по обеспечению установленного порядка деятельности судов, исполнению судебных актов, актов других органов и должностных лиц, правоприменительные функции и функции по контролю и надзору в установленной сфере деятельности (его территориального органа), Уполномоченного по правам человека в Российской Федерации, Уполномоченного при Президенте Российской Федерации по правам ребенка, уполномоченного по правам человека в субъекте Российской Федерации либо уполномоченного по правам ребенка в субъекте Российской Федерации.

Как можно заметить, арбитражного управляющего в данном перечне нет, таким образом, управляющий обязан направить ходатайство об истребовании необходимых сведений в Арбитражный суд, который, согласно ст.152 АПК РФ может назначить срок рассмотрения дела, не превышающий шести месяцев со дня поступления заявления в Арбитражный суд. Стоит отметить, что зачастую суды идут навстречу управляющим и назначают рассмотрение дела в ближайшее время.

Проблема данной ситуации кроется в том, что в данное время, пока суд истребует необходимую информацию, недобросовестный должник и (или) его супруг, могут предпринять меры по сокрытию

подлежащего включению в конкурсную массу имущества, что делает невозможным в дальнейшем расчёт с кредитором, а именно расчёт с кредитором, является ключевой целью процедуры банкротства. Ожидание истребования информации судом, также влечёт затягивание процедуры банкротства, что может повлечь серьезные последствия для любого участника дела, а не только кредитора.

Помимо этого, управляющий несёт лишние затраты на отправку в органы ЗАГС ходатайства об истребовании необходимых сведений, в соответствии со ст. 117 ГПК РФ.

Ходатайство об истребовании необходимых сведений из органов ЗАГС удовлетворяется арбитражными судами в подавляющем большинстве, если опираться на практику судебных дел в отношении данного вопроса. Можно говорить о недоработке со стороны законодательства, которая занимает время и загружает и судебный аппарат Арбитражных судов, которые занимают своё время чистой формальностью.

Государственные органы не имеют права выдавать информацию о гражданине, без опоры на Решения или Определения Арбитражных судов, что и не позволяет управляющим злоупотреблять своим правом запрашивать информацию. Возникает справедливый вопрос, почему законодатель считает, что информация из органов ЗАГС, может повлечь какие-либо злоупотребления со стороны управляющего?

Для решения проблемы затронутой в данной статье, по нашему мнению, нет необходимости дополнять и без того обширный ФЗ №143 «Об актах гражданского состояния» новыми статьями, тогда как достаточно внести и в без того обширный перечень лиц, которым органы ЗАГС могут представлять информацию о гражданине, Арбитражных управляющих.

Однако, законодатель не спешит устранить данный недочёт в законодательстве, только чиня дополнительные препятствия в деятельности Арбитражного управляющего.

Так, например, согласно поправкам, внесённым в Федеральный закон от 13 июля 2015 г. № 218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости», 01.03.2023, содержащиеся в ЕГРН персональные данные (ФИО и дата рождения) собственника объекта недвижимости и лиц, в пользу которых зарегистрировано то или иное ограничение (обременение), могут предоставляться третьим лицам лишь при наличии в реестре специальной «разрешительной» записи, внесенной по заявлению правообладателя. Такое заявление можно будет подать в отношении одного или нескольких принадлежащих правообладателю объектов недвижимости, а также на случай приобретения в будущем новых объектов.

На основании всего вышесказанного, можно сделать вывод, что существующее в нынешнем виде ФЗ №143 «Об актах гражданского состояния» в рамках процедуры банкротства только препятствует скорейшему разрешению дела. Внесение такого маленького изменения, как добавления в перечень лиц, которым органы ЗАГС могут представлять информацию арбитражными управляющими, что ускорит процедуру и несколько разгрузит Арбитражные суды от бессмысленной и абсолютно рутинной работы, как истребование сведений из органов ЗАГС. Однако последние изменения, в ФЗ №218 «О государственной регистрации недвижимости», и абсолютное игнорирование нужд Арбитражных управляющих, наталкивает на вывод, что законодатели не заинтересованы в как можно скорейшем разрешении дел о банкротстве, поэтому надеяться на поправки, не приходится.

#### **Список используемой литературы:**

1. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 05.12.2022) // «СЗ РФ» от 29 июля 2002 г. N 30 ст. 3012
2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 N 138-ФЗ (ред. от 05.12.2022) // «Российская газета» от 20 ноября 2002 г. N 220
3. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 04.08.2023) «О несостоятельности (банкротстве)»
4. Семейный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 1995 г. N 223-ФЗ (принят 29.12.1995, опубликован 21.10.2007, вступил в силу 01.03.1996) / Российская газета;
5. Федеральный закон «Об актах гражданского состояния» от 15.11.1997 N 143-ФЗ (последняя редакция)

**Проблемы квалификации убийства малолетнего или иного лица, заведомо для виновного находящегося в беспомощном состоянии**

**Problems of qualification of the murder of a minor or other person, obviously for the guilty being in a helpless state**

*Третьякова Карина Юрьевна*

*Магистрант 3 курса*

*Факультет юридический*

*Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)*

*Россия, г. Ростов-на-Дону*

*e-mail: ktmag@bk.ru*

*Tretiakova Karina Iurevna*

*3rd year master's student*

*Faculty of The faculty of law*

*Rostov State University of Economics (RINH)*

*Russia, Rostov-on-Don*

*e-mail: ktmag@bk.ru*

**Аннотация.**

В проведенном исследовании обращено внимание на проблемы уголовно-правовой охраны лиц, не способных оказать активное сопротивление преступному деянию, совершаемому в отношении них. В связи с тем, что в законодательстве отсутствуют легально закрепленные понятия "малолетний" и "беспомощный", рассматривается ряд признаков, характеризующих лицо как малолетнее или иное лицо, находящееся в беспомощном состоянии. Предлагается закрепить соответствующие определения в законодательстве. В статье приводятся статистические данные, которые указывают о росте показателей по данному составу преступления. На основе изучения действующего законодательства и анализа судебной практики по п. «в» ч. 2 ст. 105 УК РФ, выделяются проблемы квалификации убийства, совершенного в отношении малолетнего или лица, заведомо для виновного находящегося в беспомощном состоянии. Делается вывод о путях преодоления пробелов в действующем законодательстве.

**Annotation.**

The study draws attention to the problems of criminal law protection of persons who are unable to actively resist a criminal act committed against them. Due to the fact that there are no legally fixed concepts of "juvenile" and "helpless" in the legislation, a number of signs characterizing a person as a minor or another person in a helpless state are considered. It is proposed to consolidate the relevant definitions in the legislation. The article provides statistical data that indicate an increase in indicators for this crime. Based on the study of the current legislation and the analysis of judicial practice under paragraph "b" of Part 2 of Article 105 of the Criminal Code of the Russian Federation, the problems of qualification of murder committed against a minor or a person who is obviously helpless for the guilty are highlighted. The conclusion is made about ways to overcome gaps in the current legislation.

**Ключевые слова:** убийство, убийство малолетнего, беспомощное состояние, признаки беспомощности, квалификация.

**Key words:** murder, murder of a minor, helpless condition, signs of helplessness, qualification.

Основные права человека неотчуждаемы и принадлежат ему с рождения. Жизнь человека является ценным благом, средством обеспечения которого выступают уголовно-правовые нормы. В настоящее время проблемы, связанные с квалификацией убийств, совершенных с отягчающими обстоятельствами, вызывают дискуссии в науке, поскольку процесс реализации уголовно-правовых норм имеет сложный характер. Убийство малолетнего или иного лица, находящегося заведомо для виновного в беспомощном состоянии, характеризуется повышенной степенью общественной опасности и жестокостью в отношении людей, неспособных защитить себя от преступного посягательства. В связи с этим изучение особенностей правоприменительной практики, а также выявление пробелов в уголовном законодательстве является актуальным вопросом в юриспруденции.

Согласно статистике, за 2022 год в России было осуждено 1090 лиц, совершивших убийство при отягчающих обстоятельствах. Указанные данные свидетельствуют о неуклонном росте показателей по

сравнению с 2021 и 2020 годом, когда было осуждено 1073 и 987 человек соответственно [7]. Увеличение числа убийств может происходить по разным причинам. Так, преступления против жизни, а в частности убийство по п. «в» ч. 2 ст. 105 УК РФ может осуществляться в связи с обострением психических заболеваний, отсутствием необходимого контроля над детьми, их увлечениями и склонностями, а также из-за нездоровой обстановки дома, на работе и др.

Согласно п. 7 Постановления Пленума Верховного Суда РФ «О судебной практике по делам об убийстве», квалифицировать по п. «в» ч. 2 ст. 105 УК РФ следует умышленное причинение смерти потерпевшему, который не способен в силу физического или психического состояния защитить себя или оказать активное сопротивление виновному [1]. Для верной квалификации особое значение имеет установление того факта, что виновный осознавал беспомощность потерпевшего. Термин «заведомость» подразумевает достоверное знание о каком-либо факторе. Отсутствие легального толкования указанного понятия вызывает проблему при применении уголовной нормы.

По мнению И. Р. Кузнецовой, беспомощность подразумевает понимание потерпевшим совершения в его отношении нападения, но невозможности оказать сопротивление преступному деянию. В случае если лицо этого не осознает, то и сопротивляться оно не способно [5, с.39]. К ним относят малолетних, престарелых, тяжелобольных и лиц, страдающих психическими расстройствами, лишаящими их способности правильно воспринимать происходящее. Вопрос о том, необходимо ли считать престарелый возраст критерием беспомощности, а также то, с какого возраста человек может быть отнесен к указанной категории, в настоящее время является дискуссионным. В большинстве случаев совершение преступления в отношении престарелых лиц рассматривается, как совершенное в отношении беспомощного. В науке выдвигаются предложения, согласно которым престарелым рекомендуется считать лицо, достигшее 65 лет у мужчин и 60 лет у женщин. В ряде случаев, для признания престарелого лица беспомощным, указывается необходимость достижения им 80 лет.

Лица, страдающие психическими расстройствами и не способные адекватно реагировать на происходящее, в частности здраво оценивать действия другого лица, считаются беспомощными. К ним можно отнести людей, страдающих различной степенью дебильности, идиотией и др. Однако в данном случае наличие психического расстройства должно быть подтверждено заключением врача, а вывод о способности потерпевшего осознавать происходящее делает суд. В судебной практике встречаются случаи, когда виновный сам привел потерпевшего в беспомощное состояние, чтобы затем реализовать свой преступный умысел и причинить ему смерть. Однако законодатель, устанавливая уголовную ответственность за преступление, предусмотренное п. «в» ч. 2 ст. 105 УК РФ, исходил из того, что потерпевший должен находиться в беспомощном состоянии до того как в отношении него было совершено преступление. В ином случае квалификация по указанному составу преступления невозможна.

В научной литературе можно встретить споры по поводу того, является ли состоянием беспомощности пребывание во сне, а также в состоянии опьянения. Принимая во внимание, что нахождение во сне подразумевает отсутствие возможности сопротивляться и осознавать факт покушения на жизнь, то состояние потерпевших следует считать беспомощным. Однако нет единой позиции на этот счет. В большинстве случаев уголовные дела, связанные с убийством лица, находящегося во сне, не квалифицируются по п. «в» ч. 2 ст. 105 УК РФ. Именно поэтому нахождение в «бессознательном состоянии», характеризующее пребывание во сне, следует внести в законодательную базу. Кроме того, важно учитывать, что если потерпевший проснулся, а виновный это осознал и продолжил выполнять свой преступный умысел, то его действия не могут быть квалифицированы по данному составу преступления. При определении беспомощного состояния лица, необходимо не только давать



юридическую оценку обстоятельствам совершения преступления, но также учитывать возраст потерпевшего и особенности его здоровья.

Также можно встретить мнение о том, что состояние алкогольного опьянения должно быть закреплено в уголовном законодательстве, что обусловлено отсутствием возможности у потерпевшего, находящегося в нем, оказать должное сопротивление. В состоянии опьянения человек может быть таким же беззащитным, как и лица, страдающие психическими расстройствами. Состояние алкогольного, наркотического или токсического опьянения напрямую зависит от количества алкоголя и дозы принятых средств. Для того чтобы лицо оказалось в беспомощном состоянии, ему нужно употребить их столько, сколько подействует на его сознание и не позволит правильно воспринимать окружающую обстановку. В отличие от нахождения во сне, при состоянии опьянения сознание человека может притупляться. Когда человек спит, оно и вовсе отсутствует. Л. Д. Мальцагов указывает на необходимость признания беспомощного состояния данного лица лишь при той степени опьянения, которая лишает потерпевшего возможности оказать сопротивление [6, с.90]. Из вышеуказанного следует, что единых критериев беспомощности еще не выработано и это является пробелом в законодательстве. Его устранение должно подразумевать четкое их определение и закрепление понятия «беспомощность».

В судебной практике нередко встречаются формулировки о том, что вследствие малолетнего возраста и физического развития, потерпевшие были не способны оказать активного сопротивления. Это говорит о том, что беспомощное состояние жертвы облегчает формирование преступного умысла. Например, согласно Приговору № 2-28/2020 от 6 июля 2020 г., С. В. Кадыгроб, находясь в доме, где проживали престарелые лица, с целью хищения чужого имущества и личного обогащения, умышленно причинил смерть двум потерпевшим. Нанес Д. А. Ф. удары рукой и тупым предметом в область головы, грудной клетки и конечностей. Когда В. Г. А. обнаружила преступные действия С. В. Кадыгроба в отношении Д. А. Ф., она, опасаясь за свою жизнь, побежала в сторону выхода на улицу. Однако С. В. Кадыгроб напал на нее с целью лишения жизни и нанес неустановленным тупым предметом удары по голове и верхним конечностям. Затем похитил мобильные телефоны потерпевших, золотые кольца, серьги, цепь и иное имущество [8]. Лицу заведомо было известно о нахождении потерпевших в беспомощном состоянии в силу своего возраста и наличия хронических заболеваний, а, следовательно, и того, что потерпевшие не смогли бы оказать активного сопротивления при совершении преступления.

Следующим пробелом в действующем уголовном законодательстве является отсутствие легально закрепленного понятия «малолетний». Вместе с тем, ст. 28 ГК РФ дает понять, что к ним относят лиц, не достигших возраста четырнадцати лет [3]. Проблема квалификации преступлений, совершаемых в отношении малолетних и несовершеннолетних, характерна как для убийства, так и для других видов преступных деяний. В законодательстве указаны такие формулировки как «лицо, не достигшее шестнадцатилетнего возраста», «малолетний» и др. Наряду с малолетним и иным лицом, заведомо для виновного находящимся в беспомощном состоянии в уголовном законе не указано и то, кого следует считать несовершеннолетним. В научной литературе большинство исследователей отмечают, что беспомощность потерпевшего связана именно с возрастом. Например, пожилой человек или малолетний ребенок чаще всего не могут отразить совершаемое в их отношении преступное посягательство. В свою очередь В. В. Бурлыко указывает, что не во всех случаях потерпевший может сопротивляться преступнику даже в случае, если он достиг возраста 14 лет [4, с. 82]. Субъект преступления может превосходить несовершеннолетнего вследствие различных физических особенностей, например в весе, росте или мышечной массе.

Малолетним и иным беспомощным лицам требуются особые средства уголовной охраны в связи с наличием у них определенных физических и психологических качеств. Именно поэтому некоторые уголовно-

правовые конструкции определяют необходимость учитывать возраст потерпевшего, особенности физического, а также психологического характера. Вследствие этого важным коррективом уголовного законодательства может выступать закрепление указанных понятий и возрастного промежутка, характеризующего лицо как малолетнее.

Кроме того, исходя из содержания п. 7 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 27 января 1999 г. № 1 «О судебной практике по делам об убийстве (ст. 105 УК РФ)» следует, что устанавливать возможность оказания сопротивления необходимо не только у иного лица, находящегося в беспомощном состоянии, но и у малолетнего [1]. Однако при анализе судебной практики становится понятным, что правоприменитель по-разному интерпретирует указанное разъяснение. В большинстве случаев устанавливается возможность потерпевшего сопротивляться совершаемому против него насилию, однако встречаются и иные решения суда, что говорит о неоднозначности судебной практики по данному составу преступления.

Так, согласно приговору № 2-24/2019 2-6/2020 от 5 февраля 2020 г., находясь в состоянии алкогольного опьянения, Елизаров О.В. совершил убийство малолетней по причине того, что она не стала кушать и начала плакать. Действуя с особой жестокостью и осознавая, что в силу своего 10-ти месячного возраста малолетняя находится в беспомощном состоянии, в присутствии ее родного брата нанес множественные удары по животу и голове. Позднее малолетняя скончалась от полученных телесных повреждений [8].

Другим примером из судебной практики может выступать Приговор № 2-4/2020 от 3 марта 2020 г., согласно которому С. В. Мирзоева совершила убийство своей малолетней дочери, решив наказать ее за разбросанный по полу хлебный батон и нежелание его убрать. Находясь в алкогольном опьянении С. В. Мирзоева положила ребенка на колени и поместила кусок батона в рот потерпевшей, а когда она пыталась его выплюнуть и вовсе протолкнула хлеб в горло малолетней, тем самым перекрыв просвет дыхательных путей. Смерть наступила в результате обтурационной асфиксии [8].

Из формулировки обвинения в приговоре было исключено указание на совершение преступления в отношении лица, заведомо для виновного находящегося в беспомощном состоянии. Суд обратил внимание, что по смыслу закона, малолетний ребенок по определению является беспомощным и в данном случае указание на беспомощное состояние потерпевшего представляется излишним, так как преступление полностью охватывается квалификацией – «убийство малолетнего». В научной литературе встречается мнение, что малолетнее лицо может и не находиться в беспомощном состоянии. Однако, в соответствии с разъяснениями Пленума Верховного Суда, убийство малолетнего требует вменения соответствующего квалифицирующего признака только в случае, если в силу возраста лицо не могло осознавать характер и значение совершаемых с ним действий или оказания сопротивления.

Таким образом, основным направлением политики любого государства в социальной сфере является защита жизни и здоровья граждан. Малолетние и беспомощные лица нуждаются в охране в большей степени, поскольку не способны защитить себя, оценив окружающую обстановку и оказав активное сопротивление виновному. Особая роль в этом вопросе отводится уголовному законодательству. Квалификация преступления, предусмотренного п. «в» ч. 2 ст. 105 УК РФ, нередко вызывает дискуссии, так как ситуации, возникающие в судебной практике, не поддаются к сведению в определенные рамки. Кроме того, наличие в законодательстве пробелов требует выделения понятий «малолетний» и «беспомощный», а также говорит о необходимости внесения в него изменений. Это позволит снизить количество совершаемых преступлений по данному составу.

#### Список используемой литературы:

1. Постановление Пленума Верховного Суда Российской Федерации от 27 января 1999 года № 1 (в ред. от 03.03.2015) «О судебной практике по делам об убийстве (ст. 105 УК РФ) // Российская газета. 1999. 9 февраля. № 24.

2. Уголовный кодекс РФ от 13 июня 1996 г. № 63 – ФЗ (в актуальной редакции) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51–ФЗ (ред. от 25.02.2022) // Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.
4. Бурлыко В.В. Убийство малолетнего или иного лица, заведомо для виновного находящегося в беспомощном состоянии: вопросы квалификации // Актуальные вопросы юриспруденции. –2022. – С. 80–83.
5. Кузнецова И.Р. Проблемные вопросы квалификации убийства малолетнего или иного лица, заведомо для виновного находящегося в беспомощном состоянии // Научная перспектива в образовании и развитие творческого потенциала современной системы знаний. – 2020. – С. 39–41.
6. Мальцагов И.Д., Биккинин И.А. Проблемы определения беспомощности и совершения преступления в отношении малолетнего как квалифицирующих признаков // Вестник Чеченского государственного университета им. А.А. Кадырова. 2021. – №1 (41). – С. 89–93.
7. Официальный сайт Судебного Департамента при Верховном Суде Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.cdcr.ru/> (дата обращения: 20.07.2023).
8. Судебные и нормативные акты РФ. [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/> (дата обращения: 29.07.2023).

## Проблемы привлечения к уголовной ответственности за сбор денег с подчиненных в коммерческих организациях

### Problems of criminal prosecution for collecting money from subordinates in commercial organizations

*Харченко Екатерина Викторовна*

*Студент 2 курса*

*Факультет Юридический*

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова*

*Россия, Москва*

*e-mail: kharch.khater@gmail.com*

*Kharchenko Ekaterina Viktorovna*

*2 year student*

*Faculty of Law*

*Lomonosov Moscow State University*

*Russia, Moscow*

*e-mail: kharch.khater@gmail.com*

#### **Аннотация.**

Статья затрагивает вопросы квалификации действий начальников при сборе денег (заработной платы) с подчиненных им сотрудников в коммерческих организациях. Сравняются подходы к привлечению к уголовной ответственности за сходные деяния должностных лиц. Исследуется статус заработной платы как предмета посягательства, ее влияние на оценку объекта уголовно-правовой охраны. Освещаются проблемы привлечения к ответственности за хищение в условиях сложности установления порока воли работника. Отсутствие ясного законодательного подхода к борьбе с «поборами» внутри коммерческих организаций создает неопределенность в соответствии уголовно-правового ответа принципам криминализации.

#### **Annotation.**

The article deals with the issues of qualification of the actions of superiors when collecting money (wages) from employees subordinate to them in commercial organizations. Approaches to bringing to criminal responsibility for similar acts of officials are compared. The article examines the status of the wage as an object of encroachment, its impact on the assessment of the object of criminal law protection. The problems of bringing to responsibility for embezzlement in the context of the difficulty of establishing the vice of the employee's will are highlighted. The lack of a clear legislative approach to combating «extortion» within commercial organizations creates uncertainty about the compliance of the criminal law response to the principles of criminalization.

**Ключевые слова:** Изъятие денежных средств, злоупотребление полномочиями, трудовые отношения, обман, вымогательство.

**Key words:** Withdrawal of funds, abuse of authority, labour relations, fraud, extortion.

Неприкосновенность доходов, получаемых работниками в ходе трудовой деятельности, является основой для существования целого комплекса конституционных прав граждан, соблюдение которых безусловно должно входить в сферу заботы правового и социального государства. В этой связи исследование многообразия ситуаций, в которых создается возможность для противоправного посягательства на трудовые доходы, представляет особый интерес не только с теоретической, но и с практической точки зрения, для выработки взвешенного подхода к защите прав работников в частных и публичных интересах.

К одной из таких ситуаций относятся посягательства на собственность граждан со стороны лиц, по отношению к которым они находятся в прямой служебной зависимости. Специфической разновидностью таких посягательств является хорошо известный в Российской Федерации феномен, именуемый в быту «поборы» и обозначающий передачу денежных средств кому-либо под давлением за совершение законных действий, которое лицо и так должно было совершить в силу своих профессиональных функций или должностного положения. В

отечественной истории такое социальное явление традиционно именовалось «мздоимство», и борьба с ним была и обоснованно продолжает быть важной составной частью антикоррупционной политики.

Но пока общественная опасность осуществления государственной гражданской службы «за мзду» является достаточно осмысленной, учитывая публичные функции должностного лица и роль адекватного и беспристрастного функционирования государственной власти в обществе, схожие явления внутри рыночной экономике остаются обделенными вниманием, в том числе в плане ясности правовой оценки таких ситуаций. Речь идет о незаконном сборе начальником денежных средств со своих подчиненных, в ходе которого сотрудники юридических лиц любой организационно-правовой формы по требованию своего руководителя передают ему часть своей начисленной и выплаченной заработной платы без каких-либо правовых на то оснований, чаще всего под угрозой наступления какого-либо рода неблагоприятных последствий. Говоря об указанной проблеме, прежде всего следует отметить, что сосредоточение исследований в данной области, которые анализируют правоприменительную практику о привлечении к уголовной ответственности за совершение этих деяний в юридических лицах с государственным или муниципальным участием (т.е. должностными лицами) неслучайно. Так, профессор В.Н. Борков в качестве предпосылки сложившейся проблемы называет оптимизацию бюджетных расходов и сокращение государственных служащих. Также немаловажным является то, что государство напрямую заинтересовано в тщательном контроле над тем, как расходуются денежные средства, особенно по такому значимому направлению, как оплата труда. Однако представляется неверным утверждать, что возможность противоправного изъятия полученной работниками заработной платы со стороны начальников — история, характерная исключительно для государственных учреждений.

Особая общественная опасность поборов формируется в среде с достаточно разветвленной линией руководства и в условиях, в которых изъятие начисленной и выплаченной заработной платы не является отражением стремлений работодателя—юридического лица или индивидуального предпринимателя лишить работников вознаграждения за труд в целях внутренней экономии или по иным мотивам в нарушение трудового законодательства. Подобные случаи являются результатом противоправной организации труда и, хотя зачастую движимы стремлением недобросовестно обогатиться за счет других лиц, по своей общественной опасности ничем не отличаются от иных нарушений законодательства о труде и только в исключительных случаях считаются преступными — как, например, при невыплате заработной платы, пенсий, стипендий, пособий и иных выплат, запрещенной ст. 145 УК РФ. Однако когда конкретные лица не обладают правом собственности на имущество организации и, тем самым, любым правовым притязанием на денежные средства, распределяемые в фондах оплаты труда, будь то начальник казенного учреждения или менеджер среднего звена в относительно крупной частной компании, но имеют соответствующие личные ресурсы (авторитет и влияние) для оказания давления на своих подчиненных с целью убеждения последних в необходимости передачи ими денежных средств, действуя из корыстных побуждений, общественная опасность таких ситуаций представляется в совершенно ином свете. Это, в частности, демонстрируется количеством уголовных дел и разнообразием подходов к квалификации, отраженных в научных публикациях.

Для того чтобы разобраться в том, как правильно идентифицировать с точки зрения уголовного права незаконный сбор руководителем денежных средств с подчиненных, считаем нужным отдельно рассмотреть посягательства, совершаемые должностными лицами, и теми, кто не имеет данного статуса.

Одним из наиболее распространенных вариантов квалификации поборов внутри государственных учреждений является выбор в пользу должностного преступления — злоупотребления или превышения полномочий (ст.ст. 285 и 286 УК РФ соответственно), как показывает судебная практика. Данный подход активно

и обоснованно критиковался с позиции общественной опасности коррупционного поведения, которое игнорируется при отказе судебно-следственных органов от вменения состава вымогательства взятки.

Даже не касаясь того, насколько в таком случае обоснована квалификация действий должностного лица по п. «б» ч. 5 ст. 290 УК РФ, представляется важным подчеркнуть следующее. Чаще всего на практике сталкиваются с обязанностью подчиненных передавать начальникам начисленные и выплаченные премии. В соответствии со ст. 129 ТК РФ заработная плата (оплата труда работника) — вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также компенсационные выплаты (доплаты и надбавки компенсационного характера, в том числе за работу в условиях, отклоняющихся от нормальных, работу в особых климатических условиях и на территориях, подвергшихся радиоактивному загрязнению, и иные выплаты компенсационного характера) и стимулирующие выплаты (доплаты и надбавки стимулирующего характера, премии и иные поощрительные выплаты). В соответствии с положениями гражданского законодательства на момент передачи работнику заработной платы он уже имеет на нее право собственности. Таким образом, посягательство на указанные денежные средства предполагает, что в качестве объекта уголовно-правовой охраны выступает именно собственность конкретного работника. Этот вывод имеет основополагающее значение, поскольку устанавливает совершенно иной основной непосредственный объект преступления и не дает оснований для квалификации указанных деяний как исключительно злоупотребления или превышения полномочий.

Но что происходит, когда происходящее обнаруживается внутри частной компании? На поверхность выходят несколько существенных проблем, отражающих несовершенство имеющихся возможностей для квалификации.

Допустим, начальник отдела в обществе с ограниченной ответственностью сообщает своему сотруднику о том, что последний теперь должен регулярно передавать ему 50% начисляемой премии, если тот не хочет лишиться своей работы. На самом деле, подобного рода угрозе даже необязательно быть напрямую высказанной, поскольку наступление неблагоприятных последствий для такого работника в случае отказа от противоправной передачи денег может презюмироваться — по аналогии с созданием условий, в которых граждане вынуждаются передавать взятку должностному лицу.

Вполне вероятно можно пойти по пути квалификации, популярному среди сходных деяний внутри государственных организаций — и указать на наличие в действиях такого менеджера признаков преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 201 УК РФ как злоупотребления полномочиями лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, или п. «б» ч. 7 ст. 204 УК РФ как коммерческого подкупа, сопряженного с вымогательством предмета подкупа. Но данная квалификация не является совершенной по ряду причин: в связи с обозначенным выше несовпадением объекта посягательства, возможным отсутствием у виновного характеристики специального субъекта — статуса лица, выполняющего управленческие функции в коммерческой или иной организации, и невозможности установления признака «за совершение действий (бездействие) в интересах дающего или иных лиц, если указанные действия (бездействие) входят в служебные полномочия такого лица либо если оно в силу своего служебного положения может способствовать указанным действиям (бездействию)». Последний элемент коммерческого подкупа натывается на потенциальное существование своеобразной «торговли влиянием» в частной компании (известно не криминализованной в Российской Федерации даже в «классических» должностных составах преступления), где обещание преимуществ или угроза наступления злонамеренных негативных последствий формируется не за счет совершения действий (бездействия), входящего в служебные полномочия, а в силу использования личного влияния, воздействия на

другие лица, что также закрывает возможность для квалификации действий начальника отдела за преступления, предусмотренные главой 23 УК РФ.

Более того, важно помнить, что в соответствии с толкованием Пленума Верховного Суда РФ, данным в Постановлении от 29.06.2021 № 21 «О некоторых вопросах судебной практики по делам о преступлениях против интересов службы в коммерческих и иных организациях (статьи 201, 201.1, 202, 203 Уголовного кодекса Российской Федерации)» (п. 18) в отличие от хищения чужого имущества с использованием служебного положения злоупотребление полномочиями или злоупотребление полномочиями при выполнении государственного оборонного заказа, совершенные с целью извлечения выгод и преимуществ для себя или других лиц, образуют такие деяния лица, выполняющего управленческие функции в коммерческой или иной организации, которые либо не связаны с изъятием чужого имущества (например, получение имущественной выгоды от использования имущества не по назначению), либо связаны с временным и (или) возмездным изъятием имущества. И поскольку в указанной ситуации действия менеджера всегда направлены непосредственно на изъятие имущества, собственником которого является работник (заработной платы), приходится констатировать наличие признаков хищения.

Форма подобного хищения определяется неоднозначно. Несмотря на то, что судебная практика зачастую в таких случаях устанавливает наличие признаков обмана, что дает основания для вменения состава оконченного мошенничества (например, менеджер уведомляет работника, что деньги необходимо сдавать для каких-то профессионально полезных целей в компании), утверждать о наличии обмана приходится далеко не всегда. Несмотря на попытки виновных дать какое-либо оправдание для передачи им денежных средств, в большинстве своем существо поборов (обогащение начальства) является общеизвестным для сотрудников компании, что препятствует созданию у потерпевшего заблуждения о правомерности передачи им части своей заработной платы, которое требовалось бы для того, чтобы вести речь об обмане.

Ситуация усугубляется в тех случаях, когда работники вынуждены рассматривать такое изъятие как некое «взаимовыгодное сотрудничество», в котором у них есть выбор — либо передавать денежные средства и получать привилегии от своего непосредственного руководителя (или даже обогащаться самостоятельно, если управленец ставит поборы в прямую зависимость от получения стимулирующих выплат работником вообще, когда локальные нормативно-правовые акты предоставляют ему соответствующие возможности), либо оказываться в невыгодном для себя положении. На указанный парадокс уже обращали внимание авторы, говоря об отсутствии состава преступления в действиях должностных лиц: «В случаях, когда начальник не принуждает подчиненных к передаче части выплат и подчиненные имеют собственную материальную заинтересованность (а они имели такую заинтересованность, так как даже сумма в 10 - 30 процентов от получаемой премии значительно превышала их обычные премии), считать их потерпевшими нельзя. Им никто не угрожал ни увольнением, ни даже выговорами».

При указанных обстоятельствах ставится под сомнение неотъемлемый признак хищения — отсутствие воли собственника на завладение виновным имуществом как часть противоправности. Как пишет профессор Н.А. Лопашенко, нарушение волеизъявления потерпевшего может выражаться в принуждении потерпевшего путем психического или физического насилия дать согласие на передачу имущества. Но как должно устанавливаться отсутствие воли работника в ситуациях с поборами — объективно или субъективно? Можно ли говорить об отсутствии у работника воли «делиться» со своим начальником, если в результате подобного «сотрудничества» он абсолютно правомерно приобрел для себя материальные или иные преимущества? Всегда ли подобное будет противоречить интересам компании? Эти вопросы не анализировались должным образом в судебной практике, но представляется, что неизбежное злоупотребление властью, которая безусловно присутствует в рамках

трудовых отношений, ставит работника в крайне уязвимое положение, которое не может быть проигнорировано полностью.

Глубина порока воли, формируемой под воздействием требования начальника передать часть заработной платы, наталкивает на мысль о необходимости вменения состава вымогательства. Выдвижение требования передачи чужого имущества под угрозой действительно образует объективную сторону преступления, предусмотренного ст. 163 УК РФ, и дополнительно подтверждается вменением квалифицирующего признака вымогательства взятки при совершении сходных деяний должностным лицом. Однако квалификацию по этой норме преграждает известная дефектность уголовно-правовой диспозиции состава вымогательства, препятствующего успешному вменению в силу известно слишком узкой формулировке вымогательской угрозы. Так, если менеджер пожелает указать, что в случае отказа передать часть полученной сотрудником заработной платы он непременно распространит вышестоящему руководителю позорящие данного сотрудника сведения, то квалификация по ст. 163 УК РФ не будет вызывать нареканий. Но в большинстве своем подобного рода угрозы редки и, тем самым, выпадают из поля уголовно-правового воздействия данной нормы.

Сложность в однозначном выборе основания для привлечения к уголовной ответственности порождает сомнения в том, насколько большое значение в борьбе с рассматриваемым феноменом играют уголовно-правовые средства. Представляется, что дальнейшая трансформация уголовного закона или его обязательного толкования, даваемого Пленумом Верховного Суда РФ, должна осуществляться после надлежащей оценки соответствия привлечения к уголовной ответственности руководителей коммерческих организаций за сбор с подчиненных денежных средств без правовых на то оснований принципам криминализации — особенно в ситуациях получения работниками каких-либо иных выгодных для них преимуществ. Нельзя при этом игнорировать средства защиты прав работников, которые предоставляются и развиваются посредством трудового законодательства. Стабильная поддержка сотрудников коммерческих компаний, совершенствование системы локального нормативного регулирования, возможности для эффективной внутренней организации и самоуправления, прочная система внутреннего контроля руководства при привлечении опытных кадров менеджмента по персоналу и комплаенсу — все это в совокупности должно способствовать осознанию границ вмешательства государства и защите публичного интереса внутри трудовых отношений.

#### Список используемой литературы:

1. Савинский А.В. О криминализации профессиональных поборов // Безопасность бизнеса. — 2018. — № 6. — С. 50.
2. Борков В.Н. Квалификация незаконного сбора начальником денежных средств с подчиненных // Уголовное право. — 2015. — № 6. — С. 4.
3. Малинин В.Б., Борков В.Н. Проблемы квалификации передачи части полученных средств от подчиненных начальникам в условиях государственной службы // Ленинградский юридический журнал. — 2016. — № 2. — С. 127.
4. Вейберт С.И. К вопросу о введении уголовной ответственности за торговлю влиянием в России: опыт регулирования и правоприменения во Франции // Вестник Омского университета. Серия «Право». — 2013. — № 2 (35). — С. 168.
5. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29.06.2021 № 21 «О некоторых вопросах судебной практики по делам о преступлениях против интересов службы в коммерческих и иных организациях (статьи 201, 201.1, 202, 203 Уголовного кодекса Российской Федерации)» // СПС «КонсультантПлюс». — [Электронный ресурс] — URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения: 30.08.2023).
6. Лопашенко Н.А. Посягательства на собственность: монография. М.: Норма, Инфра-М, 2012. // СПС «КонсультантПлюс». — [Электронный ресурс] — URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения: 30.08.2023).



**Проблемы экологической безопасности региона****Problems of environmental safety of the region****Томилина В.Е.***Студент 5 курса,**Институт истории и государственного управления**Уфимский университет науки и технологий**РФ, г.Уфа**e-mail: valentinatomilina072@gmail.com***Tomilina V.E.***5th year student,**Institute of History and Public Administration**Ufa University of Science and Technology**of the Russian Federation, Ufa**e-mail: valentinatomilina072@gmail.com***Научный руководитель:****Сибгатуллина Р.М.***Кандидат экономических наук, доцент**Институт истории и государственного управления**Уфимский университет науки и технологий**РФ, г.Уфа**e-mail: audit1980@mail.ru***Scientific supervisor:****Sibgatullina R.M.***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor**Institute of History and Public Administration**Ufa University of Science and Technology**of the Russian Federation, Ufa**e-mail: audit1980@mail.ru***Аннотация.**

В статье рассматриваются проблемы экологической безопасности крупных городов Республики Башкортостан. Обеспечение экологической безопасности региона влияет на благополучие и здоровье населения, а также на экономическое развитие отраслей народного хозяйства региона.

**Annotation.**

The article deals with the problems of environmental safety of large cities of the Republic of Bashkortostan. Ensuring the environmental safety of the region affects the well-being and health of the population, as well as the economic development of the branches of the national economy of the region.

**Ключевые слова:** экологическая безопасность, Республика Башкортостан.

**Key words:** environmental safety, Republic of Bashkortostan.

Экологическая безопасность является важным аспектом обеспечения устойчивого развития каждого региона. Она отражает состояние окружающей среды и ее способность поддерживать жизнь и здоровье людей, а также сохранить биоразнообразие и экологическое равновесие. В настоящее время многие регионы сталкиваются с рядом проблем, которые угрожают их экологической безопасности.

Одной из основных проблем экологической безопасности региона является загрязнение окружающей среды. Промышленные выбросы, автомобильный транспорт, неадекватная обработка отходов и другие факторы вносят свой вклад в загрязнение атмосферы, воды и почвы. Высокие уровни загрязнения могут привести к серьезным последствиям для здоровья человека и экосистемы, а также снизить экономический потенциал региона [2].

Истощение природных ресурсов также является проблемой, с которой сталкиваются регионы. Недостаточный контроль и управление природными ресурсами, незаконная добыча или неуправляемое использование приводят к истощению водных ресурсов, лесных массивов, рыбных запасов и других природных богатств. Это может иметь долгосрочные негативные последствия для жизни населения и экономического развития региона.

Связанной проблемой является потеря биоразнообразия. Разрушение природных местообитаний приводит к вымиранию видов, нарушению экологического равновесия и потере уникальных экосистем. Это проблема не только для сохранения биологического разнообразия, но и для местных сообществ, основанных на экологическом туризме, сельском хозяйстве и других формах деятельности, связанных с природными ресурсами.

Чрезмерное использование химических веществ также оказывает негативное воздействие на экологическую безопасность региона. Использование пестицидов, гербицидов, удобрений и промышленных отходов, несмотря на их пользу в сельском хозяйстве и производстве, может привести к загрязнению почвы, воды и воздуха. Это представляет угрозу для здоровья человека и экосистем, а также может иметь негативные экономические последствия [3].

Глобальное изменение климата также является одной из наиболее существенных проблем экологической безопасности региона. Учащение экстремальных погодных явлений, увеличение уровня моря, изменение осадков и температурных режимов могут сказаться на сельском хозяйстве, доступе к водным ресурсам и общей экологической ситуации в регионе. Это может иметь серьезные последствия для экономики и жизни людей в регионе.

Республика Башкортостан, расположенная в центральной части России, является одним из крупнейших и самых разнообразных регионов страны. Регион обладает значительными природными ресурсами и уникальной биологической разнообразностью. Однако, как и во многих других регионах, здесь также существуют проблемы в области экологической безопасности. Давайте рассмотрим некоторые из них.

Качество водных ресурсов Республики Башкортостан, особенно качество воды реки Белой, формируется под влиянием сбросов промышленных сточных вод нефтеперерабатывающих, химических и нефтехимических, металлургических и механических производств. Свою долю загрязнения в водные объекты вносят стоки с территорий населенных пунктов и сельскохозяйственных угодий [5].

Наиболее характерными загрязняющими веществами для реки Белой являются ингредиенты промышленного происхождения, такие как соли марганца, никеля, меди, железа, а также нефтепродукты, соединения азота. Наибольшую нагрузку на поверхностные водные объекты оказывают промышленные и коммунальные предприятия городов Уфы, Стерлитамака и Салавата, на долю которых приходится 76 % объема сбрасываемых в водные объекты сточных вод и 92,8 % массы загрязняющих веществ, сбрасываемых с ними в реки республики (см. таблицу 1).

Таблица 1. Техногенная нагрузка на водные объекты от крупных городов Республики Башкортостан [8]

Город	Забор свежей воды, млн. м <sup>3</sup>	Сброс сточных вод, млн. м <sup>3</sup>	Сброс загрязняющих веществ, тыс. т
Уфа	366,93	316,57	96,87
Салават	70,45	39,99	12,19
Стерлитамак	116,85	97,81	612,75

Подземные воды распределены по республике неравномерно, пресные воды (минерализация до 1 г/л) занимают 95,7% площади. Мощность водоносных горизонтов колеблется от 10 до 60 м в долинах рек и 200 м в водоразделах, достигая 400 м в нижнепермских отложениях Башкирского собора. Забор воды из подземных водоносных горизонтов составляет в среднем 600 000 м<sup>3</sup>/сут. Загрязнение подземных вод вызывается

нефтепродуктами, фенолами и органическими веществами химической, нефтехимической и нефтеперерабатывающей промышленности.

Одной из наиболее серьезных проблем экологической безопасности региона является загрязнение окружающей среды. Развитие промышленности, включая химическую и нефтехимическую отрасли, приводит к выбросам вредных веществ в атмосферу, воду и почву. Это происходит вследствие недостаточной фильтрации выбросов и недостаточной контролируемости обращения с отходами. Результатом такого загрязнения может быть ухудшение качества воздуха, воды и почвы [6].

Экономика республики сегодня имеет тенденцию к устойчивому развитию. Но в то же время растет и уровень загрязнения окружающей среды. Суммарный выброс вредных веществ природопользователями составляет 339,7 тыс. тонн в год. Очистные сооружения не позволяют снизить уровень высокого и экстремально высокого загрязнения водных объектов. Ежегодно в водные объекты сбрасывается более половины всего объема сточных вод республики. Очистные сооружения, построенные более 30 лет назад, требуют модернизации и внедрения новых технологий очистки. Накоплено 180 тыс. тонн неиспользованного шлама. Канализационная сеть является основным источником загрязнения водных объектов, через которую сбрасывается 152,18 млн. м<sup>3</sup> загрязнённых сточных вод и предприятиями теплоэнергетики -135,2 млн. м<sup>3</sup>. Данная проблема может быть решена при реконструкции и расширении третьей очереди городских очистных сооружений при финансовой поддержке федеральных властей. Строительство объекта велось с 1990 года и на сегодняшний день практически заморожено.

Ежегодно на территории уфимских предприятий складывается более 200 тысяч тонн отходов, а на городскую свалку вывозится более 300 тысяч тонн мусора. Лишь небольшая часть отходов утилизируется и перерабатывается с последующим использованием в качестве вторичного материала. Но остро стоит проблема захоронения и утилизации городских бытовых и промышленных отходов. В сложившейся ситуации город нуждается в установке по переработке твердых бытовых и промышленных отходов с современными и передовыми технологиями, отвечающей требованиям природоохранного законодательства. Около 90% мусора в г.Уфа до сих пор захоронено. Но мусорные свалки в г.Уфе быстро заполняются, а боязнь загрязнения грунтовых вод делает их нежелательными соседями. Эта практика вынудила население многих районов республики отказаться от питьевой воды из колодцев.

Город Стерлитамак, расположенный в Республике Башкортостан, является одним из крупнейших промышленных центров региона. Как и во многих городах, здесь также существуют ряд экологических проблем, которые требуют внимания и решения.

Одной из основных экологических проблем г.Стерлитамака является загрязнение воздуха. Промышленные предприятия, включая нефтехимический и химический комплексы, выбрасывают большое количество вредных веществ и токсичных газов. Это приводит к ухудшению качества воздуха и негативно влияет на здоровье жителей города. Предпринимаются меры по снижению выбросов и внедрению современных технологий, однако проблема остается актуальной.

Второй проблемой является неправильная обработка и утилизация отходов. Недостаточно контролируемая вырубка лесов и неправильное использование земельных ресурсов ведут к негативному воздействию на биоразнообразие и природные экосистемы. Дополнительно, некачественные методы обработки и утилизации отходов приводят к загрязнению почвы и воды, а также ухудшению условий жизни для местного населения [7].

Кроме того, г. Стерлитамак сталкивается с проблемой неэффективного использования энергии. Устаревшие системы и сети электроснабжения ведут к потере энергии и повышенным выбросам парниковых

газов. Внедрение энергоэффективных технологий и программ по рациональному использованию энергии могут помочь справиться с этой проблемой и улучшить экологическую ситуацию в городе.

В целом, экологические проблемы г. Стерлитамака требуют комплексного подхода и совместных усилий властей, организаций и населения. Необходимо разработать и реализовать меры по снижению загрязнения воздуха и воды, улучшению системы обработки и утилизации отходов, а также повышению энергоэффективности. Только в таком случае город сможет обеспечить экологическую безопасность и улучшить качество жизни своих жителей.

Автомобильный парк во многих городах действительно является одним из основных источников загрязнения воздуха. Автомобили, особенно с использованием неэкологических видов топлива, выбрасывают вредные вещества, такие как оксиды азота, углеродные соединения и тяжелые металлы, которые наносят вред окружающей среде и здоровью людей.

Избыток дыма и выбросов загрязняет атмосферу и может привести к ухудшению качества воздуха. Это может привести к заболеваниям дыхательной системы, аллергиям и другим проблемам со здоровьем. Кроме того, выбросы автотранспорта способствуют образованию смога и озоновых дыр, что негативно влияет на климатическую систему и экологическую стабильность.

Однако существуют меры, которые можно предпринять для снижения воздействия выбросов автомобилей на загрязнение воздуха. Прежде всего, стимулирование использования электромобилей и гибридных автомобилей может быть полезным для снижения выбросов вредных газов и улучшения качества воздуха. Государственные органы могут предоставлять субсидии и льготы на покупку таких автомобилей, а также развивать инфраструктуру для их зарядки.

Кроме того, создание и развитие общественного транспорта является важным шагом для снижения автомобильного движения и минимизации загрязнения воздуха. Улучшение маршрутной сети, введение современных транспортных средств и технологий, а также соблюдение экологических стандартов могут способствовать снижению выбросов и улучшению качества воздуха [4].

Город Салават остается самым загрязненным городом Башкирии, где ООО «Газпром нефтехим Салават» обеспечивает 72% выбросов от стационарных источников, следует из госдоклада о состоянии природных ресурсов и окружающей среды за 2022 г., опубликованного на сайте Министерство природопользования и экологии Республики Башкортостан [8]. Объем выбросов от стационарных источников в г.Салават в 2022 году составил 34,34 тыс. тонн, третье место в Башкирии, но здесь самая высокая экологическая нагрузка на душу населения – 0,22 тонны. В других городах этот уровень характеризуется как низкий. Установленные разовые концентрации вредных веществ в них не превышали 10 ПДК, говорится в документе.

Проанализировав динамику качества окружающей среды в городах Республики Башкортостан по данным природоохранных органов, мы пришли к выводу, что основным источником загрязнения атмосферного воздуха является автомобильный транспорт (65% от общего объема выбросов). Более 75% выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников приходится на предприятия топливно-энергетического комплекса.

Решение проблем экологической безопасности региона требует совместных усилий государственных и негосударственных организаций, бизнес-сектора и гражданского общества. Это включает в себя осуществление строгого контроля за загрязнением, выработку стратегических планов управления ресурсами, восстановление и сохранение природных местообитаний, поощрение экологически чистых технологий и образование об экологических вопросах. Важно также учитывать потребности и мнения всех заинтересованных сторон, чтобы достичь сбалансированного подхода к обеспечению экологической безопасности региона.

**Список используемой литературы:**

1. Указ Президента РФ от 19 апреля 2017 г. № 176 «О Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 20.07.2023 г.).
2. Аванесова Р.Р., Слюсаренко Э.Е. Проблемы обеспечения экологической безопасности при модернизации экономики региона. Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). 2019. №9(66). С. 21-24.
3. Никулина Н.Л. Проблемы оценки экологической безопасности региона. 2008. №4. С. 62-67.
4. Проблемы и перспективы обеспечения безопасности в современных условиях / Е. Н. Баширина, Р. А. Гильмутдинова, Э. В. Дубинина [и др.]. – Уфа: Башкирский государственный университет, 2020. – 220 с.
5. Проблемы обеспечения безопасного развития территории / Е. Н. Баширина, Р. А. Гильмутдинова, Э. В. Дубинина [и др.]. – Уфа: ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ "УФИМСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ", 2022. – 96 с. – ISBN 978-5-7477-5655-7.
6. Сibaгатуллина, Р. М. Проблемы экологической безопасности / Р. М. Сibaгатуллина // Инновационные подходы к решению проблем "Сендайской рамочной программы по снижению риска бедствий на 2015-2030 годы": Сборник материалов международной научно-практической конференции, Казань, 19–20 октября 2018 года. – Казань: Казанский государственный технический университет им. А.Н. Туполева, 2018. – С. 317-320.
7. Социальная ценность и социальная полезность при технико-экономическом обосновании проектов / Э. Т. Мехдиев, Р. М. Сibaгатуллина, Е. Н. Калмыкова [и др.] // Евразийский юридический журнал. – 2020. – № 11(150). – С. 471-472.
8. Министерство природопользования и экологии Республики Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://ecology.bashkortostan.ru/presscenter/lectures/?ysclid=lkqy5s3i33724665512> (дата обращения 20.07.2023 г.).

**Российско-китайские отношения в области нефтегазовых поставок после 2022 года****Russian-Chinese relations in the field of oil and gas supplies after 2022***Чагунина Милена Денисовна**Студент 2 курса**Факультет Международные отношения**Санкт-Петербургский государственный университет**улица Смольного, 1/3, подъезд № 8, Санкт-Петербург, 191060**e-mail: milachagunina@gmail.com**Chagunina Milena Denisovna**Student 2 term**Faculty of International relations**Saint Petersburg State University**Smolny Street, 1/3, entrance 8, St. Petersburg, 191060**e-mail: milachagunina@gmail.com***Аннотация.**

В огромном, переплетенном объеме глобальных энергетических рынков динамика китайско-российских отношений представляет собой важный аспект, имеющий значительные последствия для глобальной энергетической безопасности. В статье проводится анализ текущего состояния сотрудничества между Россией и Китаем в энергетической сфере, а также рассматриваются факторы, которые могут повлиять на дальнейшее развитие этого партнерства. В условиях западных санкций, ограничивающих доступ России к западному капиталу и технологиям, Китай представляет собой важнейший альтернативный рынок и источник инвестиций для обширного, но капиталоемкого энергетического сектора России. Китай, в свою очередь, стремится обеспечить стабильные, диверсифицированные поставки энергоносителей для подпитки своей огромной экономики.

**Annotation.**

In the vast, intertwined volume of global energy markets, the dynamics of the Sino-Russian relationship is an important aspect with significant implications for global energy security. The article analyzes the current state of cooperation between Russia and China in the energy sector, and considers factors that may affect the further development of this partnership. With Western sanctions restricting Russia's access to Western capital and technology, China represents a critical alternative market and source of investment for Russia's vast but capital-intensive energy sector. China, in turn, seeks to secure a stable, diversified supply of energy to fuel its vast economy.

**Ключевые слова:** энергетика, нефтегазовая отрасль, российско-китайские отношения, стратегия РФ.

**Key words:** energy, oil and gas industry, Russian-Chinese relations, strategy of the Russian Federation.

И Россия, и Китай существенно заинтересованы в укреплении сотрудничества в нефтегазовой сфере. Россия стремится закрепить свои позиции в качестве ведущего экспортера энергоносителей, одновременно снижая свою зависимость от западных рынков. Китай стремится гарантировать поставки энергоносителей, необходимых для его национального развития. Для России поставки нефти и газа в Китай представляют собой важный способ обеспечить стабильность экспорта энергоносителей в условиях растущего геополитического давления. Учитывая быструю индустриализацию и урбанизацию, потребление энергии в Китае резко возросло, что потребовало надежного импорта энергии. Непосредственные энергетические ресурсы России становятся привлекательным предложением, способствующим укреплению энергетической безопасности Пекина.

Учитывая свои экономические интересы и новую геополитическую ситуацию, Китай, в ближайшее время, скорее всего, увеличит свое участие и инвестиции в энергетический сектор России. Основы для этого были заложены в последние годы.

*Энергетическая стратегия Российской Федерации*

В июне и сентябре 2020 года Россия последовательно выпустила «Энергетическую стратегию до 2035 года» [1] и план мероприятий «Развитие водородной энергетики в Российской Федерации до 2024 года» [2].

Россия рассматривает водород в качестве ключевого направления ресурсного инновационного развития, планирует к 2024 году создать в России комплексную цепочку водородной энергетики, а также экспортировать водородную энергию до 200 тыс. тонн в 2024 году и 2 млн тонн в 2035 году [3].

Новые стратегии более четко формулирует внутренние и внешние вызовы, с которыми сталкивается отечественный энергетический сектор. Признается, что наиболее важной проблемой является замедление темпов роста мировой экономики; было также подчеркнуто, что проблема заключается в возрастающей непредсказуемости и неопределенности ситуации на энергетических рынках. Именно поэтому в ближайшие годы можно ожидать усиление связей со странами Азии, в первую очередь с Китаем в торговле энергетическими ресурсами.

#### *Нефтегазовое сотрудничество России и Китая после 2022 года*

ЕС всегда был важным рынком для экспорта российского газа, но после украинского кризиса 2014 года и специальной военной операции в 2022 года отношения России с ЕС резко ухудшились, а США и Евросоюз в бесконечном потоке ввели санкции против России, что в определенной степени снизило количество поставляемых для Европы энергоносителей. На данном этапе Россия смотрит на Китай как на альтернативный рынок для своих поставок нефти и газа.

Санкции привели к тому, что западные компании вышли из российских проектов по разведке и добыче, что привело к предположениям о том, что альтернативные иностранные партнеры могут купить их. Китай увеличил свои инвестиции в российские энергетические проекты с 2014 года, когда доступ российских компаний к западному финансированию был ограничен из-за санкций. Китайские компании уже владеют долями в российских проектах, включая «Ямал СПГ» «Новатэка» и «Арктик СПГ 2» [4].

Активно реализуются новые совместные энергетические проекты. Во время визита Путина в Китай в начале февраля 2022 года Китай и Россия подписали три соглашения, направленные на содействие стабильной работе нефте- и газопроводов для дальнейшего увеличения поставок российского газа, и нефти в Китай в ближайшие годы: Дополнительное соглашение к договору купли-продажи сырой нефти для обеспечения поставок нефти с НПЗ Западного Китая; Меморандум о Договоренности между CNPC и «Роснефтью» о сотрудничестве в области низкоуглеродного развития [5].

Несмотря на то, что Россия вынуждена экспортировать энергоносители в Китай со значительной скидкой из-за санкций, эмбарго и потолка цен, стоимость экспорта энергоносителей очень сильно возросла. С начала войны Китай импортировал российского ископаемого топлива примерно на 86 миллиардов евро [6] (из которых подавляющее большинство, около 67 млрд евро, приходится на импорт нефти). В 2022 году стоимость китайского импорта российской нефти, угля, СПГ и трубопроводного газа была на 56 процентов выше, чем в 2021 году [7]. Таким образом, Китай является крупнейшим импортером российских энергоносителей после блока ЕС с начала войны и крупнейшей страной. Однако резко возрос дисбаланс в энергетических отношениях; Как отмечается в докладе NKK&SCEEUS стоимость доли Китая в экспорте российских энергоносителей удвоилась с 15 до 30 процентов, в то время как доля России в китайском импорте увеличилась лишь незначительно [8]. Зависимость России от одного основного потребителя создает большие риски для баланса сил. Более того, китайский импорт, вероятно, не сможет заменить российские потери на европейских рынках нефти и газа.

С точки зрения Пекина, российский импорт энергоносителей несет стратегическое преимущество сухопутной (трубопроводной) доставки и потенциального морского судоходства по формирующемуся Северному морскому пути, что уменьшит зависимость Китая от импорта энергоносителей, который в настоящее время проходит по южному маршруту, уязвимому для сбоев.

#### *Использование национальных валют для расчетов по торговле энергоресурсами*

Это практика, которая называется «валютный своп». Она позволяет обеим странам избежать использования доллара США в международных расчетах и снизить связанные с этим риски. Это также способствует развитию более тесных экономических отношений между Россией и Китаем.

В декабре китайская государственная China National Petroleum Corporation согласилась оплачивать половину закупаемого ею у «Газпрома» газа в юанях, а другую половину — в рублях. Этот шаг отражает растущую тенденцию в китайской и российской торговле избегать использования долларов или евро, на которые распространяются санкции. Этот сдвиг также поддерживает усилия России по стабилизации стоимости рубля и снижению его зависимости от западных финансовых рынков.

Как отметил Александр Новак, Россия и Китай переходят на расчеты в национальных валютах при торговле энергоресурсами: «Эта работа помогает предотвратить риски и облегчить трансформацию рубля и юаня в статус мировых резервных валют». Кроме того, центральные банки двух стран работают над системой расчетов за пределами SWIFT.

Значимым шагом в развитии расчетов в национальных валютах стало размещение «Роснефтью» в 2022 году выпуска облигаций в юанях на общую сумму 15 млрд рублей. По оценкам аналитиков банка, это было крупнейшее размещение корпоративных облигаций на российском рынке за всю историю. «Наличие независимой системы расчетов — важная составляющая финансового суверенитета в современном мире», — сказал глава «Роснефти» [9].

Однако платежные процессы не всегда идут гладко. Представитель «Газпрома» Алексей Конивецкий заявил в сентябре, что компания столкнулась с перебоями в платежах из Китая, поскольку «многие китайские банки боятся вторичных санкций при работе с нами» [10].

#### *Спорные вопросы в двусторонних отношениях в сфере энергетики:*

Россия наращивает экспорт в Китай, что, с одной стороны, очень важно для нее, а с другой – создает страх перед зависимостью России от Китая. Передача его зависимости Китаю подрывает энергетическую безопасность России.

После падения цен на нефть в 2014 году российский государственный бюджет оказался под давлением. Санкции 2016 и 2022 годов также оказали существенное влияние, приведя к масштабному оттоку иностранных инвестиций из России, в том числе инвестиций в модернизацию энергетической инфраструктуры. Это означает, что Россия должна искать меры, которые могут увеличить доходы бюджета.

В настоящее время Россия работает над различными программами по снижению влияния санкций путем выпуска долговых облигаций, а также ищет больше возможностей для работы на китайском рынке.

Наиболее существенным недостатком в отношениях является то, что российско-китайский альянс не симметричен, когда речь идет о выгодах. В Китае есть большой потенциал развития, который со временем может доминировать над Россией. Москву в основном интересует военный аспект и сохранение сильного влияния в бывших советских республиках. Для сравнения, Китайская Народная Республика фокусируется на экономическом измерении, выстраивая свои позиции через экономическую зависимость и обеспечивая безопасность своих проектов, таких как Новый шелковый путь.

Зависимость от Китая может дать России рычаги влияния на Китай в экономических и политических вопросах. И наоборот, зависимость России от Китая как важного рынка сбыта нефти и газа столь же спорна. В условиях западных санкций против России и роста напряженности разворот России в сторону Китая усилился, что потенциально сделало Россию экономически уязвимой, если Китай решит сместить свой энергетический фокус.



В целом, спрос Китая на диверсифицированные маршруты поставок вступает в противоречие с заинтересованностью России в контроле над транзитными маршрутами и инфраструктурой. Возникли разногласия по поводу строительства трубопроводов и управления ими. Трубопровод «Сила Сибири» является ярким примером, где возникли споры о его контроле и маршруте, который соединит газовые месторождения Сибири с промышленным центром Китая.

Сложная динамика их отношений предупреждает, что это партнерство не застраховано от проблем. Приливы и отливы международной политики, экономические обстоятельства и экологическое сознание, вероятно, продолжают формировать контуры этих отношений, помогая им развиваться таким образом, чтобы лучше служить интересам обеих стран.

#### *Вывод*

С точки зрения налаживания энергетического партнерства Китай и Россия кажутся идеальными экономическими партнерами. Китай, один из самых активных потребителей нефти в мире [11], стремится к «надежности поставок» и диверсификации своего импорта в сторону от Персидского залива и морских коммуникаций. Россия, второй в мире производитель и экспортер нефти и крупнейший в мире производитель, и экспортер природного газа, преследует цель «гарантии спроса» и диверсификации своего экспорта за пределы Европы.

Так может ли расширение сотрудничества Китая с Россией в энергетическом секторе помочь смягчить или даже компенсировать существенные экономические потери, вызванные западными санкциями в отношении России? В краткосрочной перспективе, конечно, нет. Китай не смог бы «поглотить» объемы нефти и газа, которые Россия обычно экспортирует в Европу. Существующие средства, включая трубопроводы, между Россией и Китаем также имеют свои ограничения по пропускной способности. А прошлый опыт совместной разработки и совместного строительства китайско-российского газопровода «Восточный маршрут» фактически показывает, что от подписания соответствующего совместного соглашения (2014 год) до запуска трубопровода с расширенными мощностями по транспортировке газа (2019 год) и выхода на его запланированную максимально возможную мощность после завершения. Т.е.. эффекты такого сотрудничества могут быть ограничены и не способны полностью компенсировать экономические потери, вызванные западными санкциями. \

Однако, с геополитической точки зрения это двустороннее сотрудничество можно рассматривать как восточный противовес западноцентричному глобальному экономическому порядку, руководствуясь общей целью двух стран — многополярности в глобальной политике.

#### **Список используемой литературы:**

1. Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года// Правительство РФ, 2020 г. URL: file:///C:/Users/milac/Downloads/document-119047.pdf (дата обращения: 10.07.2023)
2. План мероприятий «Развитие водородной энергетики в Российской Федерации до 2024 года» // Правительство РФ, 2020 г. URL: <http://static.government.ru/media/files/7b9bstNfV640nCkkAzCRJ9N8k7uhW8mY.pdf> (дата обращения: 10.07.2023)
3. Концепция развития водородной энергетики в Российской Федерации// Правительство РФ, 2021 г. URL: <http://static.government.ru/media/files/5JFns1CDAKqYKzZ0mnRADAw2NqcVsex1.pdf> (дата обращения: 10.07.2023)
4. «Новатэк» попросил ввести льготы для китайских инвесторов «Ямала СПГ»// Forbes, 2023. URL: <https://www.forbes.ru/milliardery/490505-novatek-poprosil-vvesti-lgoty-dla-kitajskih-investorov-amala-spg> (дата обращения: 14.07.2023)
5. Memorandum of Understanding between CNPC and Rosneft on cooperation in the field of low-carbon development// Natural Gas World, 2023. URL: <https://www.naturalgasworld.com/rosneft-cnpc-discuss-bilateral-cooperation-matters-104343#:~:text=As%20part%20of%20an%20agreement,CO2%20capture%20and%20storage>. (дата обращения: 14.07.2023)
6. Payments to Russia for fossil fuels// Russia Fossil Tracer, 2023. URL: <https://www.russiafossiltracker.com/> (дата обращения: 18.07.2023)

7. Новак: добыча угля в РФ в 2022 г. выросла на 0,3%, экспорт упал на 7%// Морские Вести России, 2023. URL: <http://www.morvesti.ru/news/1679/100355/>. (дата обращения: 18.07.2023)

8. Henrik Wachtmeister. Russia-China energy relations since 24 February: Consequences and options for Europe//NKK & SCEEUS, 2023. URL: <https://www.ui.se/globalassets/ui.se-eng/publications/sceeus/russia-china-energy-relations-since-24-february.pdf> (дата обращения: 22.07.2023)

9. Игорь Сечин выступил с ключевым докладом на открытии IV Российско-Китайского энергетического бизнес-форума// Роснефть, 2022. URL: <https://www.rosneft.ru/press/news/item/212757/> (дата обращения: 10.07.2023)

10. Vast China-Russia resources trade shifts to yuan from dollars in Ukraine fallout// TheJapanTimes, 2023. URL: <https://www.japantimes.co.jp/news/2023/05/12/business/china-russia-trade-shift-yuan/> (дата обращения: 11.07.2023)

11. China set for record crude oil imports in 2023, analysts say// Reuters, 2023. URL: <https://www.reuters.com/business/energy/china-set-record-crude-oil-imports-2023-analysts-2023-02-17/> (дата обращения: 10.07.2023)

**Социальные сети в международном бизнесе****Social networks in international business****Мандаров Ринчин Сергеевич***Студент 1 курса,**Института экономики и управления,**ФГБОУ ВО «Бурятский государственный университет им. Доржи Банзарова»,**РФ, г. Улан-Удэ**e-mail: rinchinm@mail.ru***Mandarov Rinchin Sergeevich***Student 1 term**Institute of Economics and Management,**Buryat State University named after Dorji Banzarova",**Russian Federation, Ulan-Ude**e-mail: rinchinm@mail.ru***Аннотация.**

В статье рассматриваются проблемы внедрения социальных сетей в международный бизнес. Социальные сети помогают быстро распространять информацию о товарах и услугах компании на международном рынке, привлекать новых клиентов и устанавливать контакты с партнерами и клиентами из разных стран мира. Для успешного использования социальных сетей необходимо уметь создавать привлекательный контент и продвигать свой бизнес. Учитывая весь функционал социальных сетей – коммуникация, распространение информации на определенную целевую аудиторию, встраивание приложений, использование статистики пользователей, международный бизнес получает достаточный объем сокращения своих бизнес-процессов при минимальных затратах. Но стоит отметить, что, как и везде, при внедрении новых тенденций имеются свои недостатки, которыми не стоит пренебрегать, а изучить. Проанализировав все возможности социальных сетей для конкретного бизнеса, можно делать вывод о целесообразности их применения.

**Annotation.**

The article discusses the problems of introducing social networks into international business. Social networks help to quickly spread information about the company's products and services on the international market, attract new customers and establish contacts with partners and customers from around the world. To successfully use social networks, you need to be able to create attractive content and promote your business. Taking into account all the functionality of social networks – communication, dissemination of information to a specific target audience, embedding applications, using user statistics, international business receives a sufficient amount of reduction of its business processes at minimal cost. But it is worth noting that, as elsewhere, when introducing new trends, there are disadvantages that should not be neglected, but studied. Having analyzed all the possibilities of social networks for a particular business, we can conclude that it is advisable to use them.

**Ключевые слова:** международный бизнес, социальные сети, экономика и социальные сети, интернет-технологии.

**Key words:** international business, social networks, economics and social networks, Internet technologies.

Социальные сети – это неотъемлемая часть нашей жизни, которая позволяет нам общаться с близкими и друзьями, узнавать последние новости и делиться своим мнением. Однако, мало кто знает о том, насколько они могут быть полезны для бизнеса, особенно международного.

Социальные сети – это мощный инструмент для продвижения товаров и услуг на рынке вообще, а также на мировом рынке. С помощью социальных сетей можно быстро и легко распространить информацию о вашей компании, её продуктах или услугах, привлечь новых клиентов и установить контакты с партнёрами и клиентами со всего мира.

Социальные сети уже считаются важным инструментом для развития бизнеса, который позволяет не только общаться с людьми, но и расширять свою аудиторию и находить новых клиентов, сотрудничая с партнёрами из других стран и регионов [1]. Однако использование социальных медиа требует определенных

навыков и знания. Необходимо уметь производить привлекательный контент, который заинтересует целевую аудиторию, а также понимать, как продвинуть свой бизнес в социальных сетях.

Использование социальных сетей может быть очень полезным для международного бизнеса по нескольким причинам. Во-первых, это позволяет быстро и эффективно распространить информацию о компании и ее продуктах или услугах на международном уровне. Во-вторых, социальные сети могут привлекать новых клиентов или партнеров из других стран, что помогает расширить географию бизнеса. В-третьих, социальные сети предоставляют возможность устанавливать контакты с людьми или компаниями из разных стран для обмена опытом и сотрудничества. Возможность установления связей с людьми и компаниями из разных стран, что может привести к сотрудничеству, обмену опытом и новым партнерствам.

Если углубиться в понимание социальных сетей, то для международного бизнеса можно выделить следующие причины их использования:

– Расширение аудитории. Они позволяют компаниям охватить миллионы пользователей по всему миру, что способствует привлечению новых клиентов и увеличению продаж.

– Маркетинг. Социальные сети дают возможность компаниям продвигать свои товары и услуги, создавая уникальный контент и привлекая внимание целевой аудитории. Рекламные кампании становятся в разы дешевле, а эффект от применения социальных сетей возрастает еще больше. Затраты на таргет при правильном его использовании вообще может достигнуть минимума, это достигается с помощью анализа целевой аудитории и доставки необходимой информации именно потенциальным клиентам организации. Важно учесть, что в таргете есть необходимые настройки по территориальной расположенности, что положительно сказывается на международном бизнесе с рассылкой рекламы в те страны, где есть потенциальные потребители или клиенты.

– Коммуникация. Социальные сети предоставляют быстрый и удобный инструмент для общения с клиентами и партнёрами. Компании могут поддерживать связь с покупателями, решать проблемы и строить отношения. Это также обратная связь от клиентов и большие возможности по анализу характеристик продукции или услуг по качественным показателям. В социальных сетях есть большой функционал взаимодействия с клиентами и поставщиками, активно в настоящее время используются специальные приложения (например, чат-боты ВК, рассылка клиентам информации, сбор данных – работает как CRM-системы).

– Аналитика. Социальные сети помогают анализировать поведение пользователей, что позволяет компаниям улучшать свои продукты и сервис. Важно учитывать, что статистику можно вести как по вашим подписчикам (то есть потенциальным и реальным вашим клиентам и партнерам), но также и полное исследование аудитории пользователей социальных сетей.

– Сотрудничество. Социальные сети также могут быть использованы для сотрудничества с компаниями и обмена идеями в рамках различных проектов.

Использование социальных сетей имеет множество преимуществ для международного бизнеса. Одно из главных преимуществ социальных медиа для международного бизнеса – это возможность быстро реагировать на изменения на рынке. Если конкуренты изменяют свою стратегию или цену, то вы можете быстро отреагировать и предложить новые товары или услуги, востребованные на рынке.

Но стоит отметить о негативных сторонах внедрения социальных сетей в международный рынок в настоящее время [2].

Нет закрепленных понятий социальных сетей в бизнесе и предпринимательской деятельности, многие авторы применяют свои интуитивные определения, которые отвечают целям изучения данного понятия в рамках бизнеса. Это затрудняет коммуникацию между странами и соответственно ведение бизнеса на мировом рынке.

Важным фактором торможения развития применения и внедрения социальных сетей в международный бизнес – это, конечно же, разное инфраструктурное обеспечение развития социальных сетей в разных странах мира. На данный момент достаточно много стран и территорий, которые не могут обеспечить стабильное Интернет-соединение и, соответственно, вести свой рынок по мировой тенденции использования социальных сетей в его развитии.

Также отметим следующие проблемы внедрения социальных сетей в международный бизнес [3]:

– Недостаток информации о рынке и конкурентах: социальные сети могут быть отличным инструментом для получения информации о рынке, но не всегда предоставляют достаточно данных о конкурентах. В социальных сетях нет требований о подаче достоверных данных (кроме создания и ведения госпабликов – страниц в социальных сетях органов власти), поэтому информация, которую подают сами бизнесмены и предприниматели могут искажать статистические данные исследований.

– Нарушение конфиденциальности данных: социальные сети не всегда обеспечивают полную защиту данных пользователей. Это может привести к утечке конфиденциальной информации и нанести ущерб бизнесу. Это довольно существенная проблема в ведении международного бизнеса, где доверие к каналам передачи информации должно носить наивысший характер, заключение сделок могло бы проходить по каналу передачи данных как социальные сети, но пока приходится формировать расходы на заключение сделок в других форматах.

– Отсутствие доверия: некоторые пользователи социальных сетей могут не доверять международным компаниям, что может привести к снижению продаж и ухудшению репутации.

– Языковой барьер: использование социальных сетей может быть затруднено из-за языкового барьера. Если компания не имеет сотрудников, говорящих на языке целевой аудитории, это может затруднить общение и обмен информацией.

– Ограничения законодательства: некоторые страны имеют ограничения на использование социальных сетей для бизнеса. Например, в некоторых странах нельзя использовать социальные сети для распространения информации о наркотиках или нелегальных товарах.

В целом, использование социальных сетей в международной сфере может быть сложным, но, если использовать его правильно, это может стать эффективным инструментом для продвижения компании и увеличения продаж.

Важно понимать, что использование и развитие социальных сетей будет только способствовать развитию как бизнеса местного, так и международного. Это складывается в особенности из-за наименьших затрат на тот функционал, который сейчас производится традиционными методами или с использованием дорогостоящих сторонних приложений или сервисов (например, CRM-системы, системы онлайн связи, рекламные кампании и пр.). Поэтому считаем важным описать несколько предложений по ведению социальных сетей в международном бизнесе.

Для создания новых или ведения социальных сетей в отношениях с зарубежными партнерами предприниматели могут использовать различные методы. Перечислим те, которые необходимо учитывать, если компания планирует выход на международный рынок:

1. Изучение местных культурных особенностей и традиций. Это поможет предпринимателям лучше понять, как общаться с местными жителями и какие темы могут быть интересны для них.

2. Использование социальных сетей, которые уже существуют в стране, где находится бизнес. Например, если бизнес находится в Китае, то можно использовать местные социальные сети, такие как WeChat или QQ.

3. Создание собственных социальных сетей. Это может быть более эффективным способом привлечения новых клиентов и партнеров, особенно если у бизнеса есть уникальный контент или продукты.

4. Сотрудничество с местными компаниями и организациями. Это может помочь установить связи с потенциальными партнерами и клиентами.

5. Участие в международных выставках и конференциях. Это даст возможность познакомиться с новыми людьми и установить контакты с потенциальными партнерами.

6. Использование онлайн-переводчиков и переводчиков-ассистентов для общения с иностранными партнерами на их языке.

7. Обучение персонала языкам и культурным особенностям других стран. Это поможет улучшить коммуникацию с партнерами и клиентами и повысить эффективность бизнеса.

Социальные сети могут оказать положительное влияние на различные аспекты международного бизнеса, такие как увеличение продаж, улучшение отношения с клиентами, увеличение узнаваемости бренда, снижение затрат и повышение эффективности. Опишем подробнее [4].

1. Социальные сети способствуют росту продаж за счет того, что бизнес получает возможность лучше понимать потребности клиентов и предоставлять им продукты и услуги, которыми они заинтересованы. Это приводит к увеличению объема продаж и росту прибыли. Также, данный ресурс позволит сократить расходы на традиционные процессы бизнеса (реклама, коммуникации).

2. Социальные сети улучшают отношения с клиентами за счет возможности общаться с ними на их родном языке и понимать их нужды и потребности. Это способствует укреплению доверия и лояльности покупателей, что в свою очередь приводит к росту продаж и увеличению прибыли.

3. Благодаря социальным сетям, бизнес может расширить свою аудиторию и выйти на новые рынки, привлекая клиентов со всего мира. Социальные сети есть везде, где есть Интернет. Поэтому заходить на новые рынки будет проще.

4. Социальные сети могут снизить затраты на рекламу и маркетинг, предоставляя возможность прямого общения с клиентами. Также стоит отметить, что общение в социальных сетях бесплатное (только оплачиваются услуги за Интернет-соединение, которое и так уже имеет место быть в организации).

5. Социальные сети могут способствовать увеличению узнаваемости бренда за счет повышения его репутации и привлекательности для целевой аудитории.

6. Социальные сети повышают эффективность бизнес-процессов, позволяют более эффективно управлять маркетинговыми кампаниями.

С развитием социальных сетей зародилось понятие социальная коммерция - это концепция электронной торговли, которая позволяет продавцам и покупателям взаимодействовать друг с другом в социальных сетях. Некоторые из наиболее популярных социальных платформ для электронной коммерции включают Facebook, Twitter, Snapchat, LinkedIn и Pinterest.

Большой толчок к развитию социальных сетей для международного бизнеса стало начало пандемии, рынок электронной коммерции вырос до 26,7 трлн долларов. При этом Китай остается ведущим игроком, в стране около 425 млн социальных покупателей (2021 год) – это половина интернет-пользователей. А объём продаж social commerce превышает 350 млрд долларов — это в 10 раз больше, чем в США.

Так флагманским интернет-магазином является AliExpress, который вышел и на рынок социальных сетей. Компания уже давно использует социальные сети для продвижения своих товаров и привлечения новых клиентов. Однако, в последние годы AliExpress начала активно развивать направление социальной коммерции, которое позволяет покупателям совершать покупки прямо из социальных сетей. Для этого компания разработала

специальные приложения для популярных социальных сетей, таких как Facebook, Twitter и WhatsApp. С помощью этих приложений покупатели могут быстро и удобно находить нужные товары, сравнивать цены и оформлять заказы. Кроме того, AliExpress активно сотрудничает с социальными сетями, чтобы обеспечить более эффективную рекламу своих товаров. Компания также предоставляет своим партнерам возможность размещать рекламные объявления на своих страницах и в лентах новостей.

Также крупнейшая соцсеть Китая WeChat не только позволяет общаться, но и имеет множество функций для социальных покупок. В экосистеме WeChat есть мини-приложения, которые пользуются популярностью среди 700 миллионов пользователей в месяц.

В Российской Федерации важным событием стала блокировка Instagram в марте 2022 года. Это привело к перераспределению аудитории между популярными соцсетями. Также больше половины иностранных компаний из топ-600 по выручке полностью свернули производство в России, продали активы или заморозили работу. В штатном режиме работают только 44%. С этим событием связан другой факт: в топ-10 рекламодателей по итогам первого полугодия 2022 года попали только российские компании. Причем это не моментальный эффект от антироссийских санкций, а тренд последних лет.

Рынок социальной коммерции на конец 2020 года оценивался в \$474,8 млрд. В ближайшие семь лет ему прогнозируют рост более чем на 28% ежегодно [5].

Таким образом, социальные сети оказывают значительное влияние на международный бизнес, принося ряд экономических преимуществ, таких как: увеличение продаж, повышение лояльности клиентов, расширение рынка сбыта, снижение затрат на рекламу, рост узнаваемости бренда и повышение эффективности маркетинговых кампаний, что, в конечном итоге, способствует увеличению прибыли компании.

#### Список используемой литературы:

1. Попок Л. Е. Российский бизнес и социальные сети: перспективы использования и зарубежный опыт // Экономические исследования. 2013. №3. — С. 3.
2. Новикова-Калита, Е. Л. Использование социальных сетей в целях совершенствования бизнес-стратегии / Е. Л. Новикова-Калита, Д. В. Степанов, Д. А. Калита. — Текст : непосредственный // Экономическая наука и практика : материалы V Междунар. науч. конф. (г. Чита, апрель 2017 г.). — Чита : Издательство Молодой ученый, 2017. — С. 84-90.
3. Рыков Е.А., Кадина А.П. SMM И СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ: ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ И ПРОДВИЖЕНИЕ БИЗНЕСА // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. №11-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/smm-i-sotsialnye-seti-vliyanie-na-ekonomiku-i-prodvizhenie-biznesa/>
4. Табашникова, К. С. Социальные сети как инструмент продвижения бизнеса на территории Российской Федерации в реалиях 2023 года / К. С. Табашникова, А. А. Яговцева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2023. — № 4 (451). — С. 436-438.
5. Миллиарды на доверии: почему social e-commerce растет во всем мире // РБК. Тренды URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/cmrm/615194fd9a79472729ce902d>. <https://trends.rbc.ru/trends/industry/cmrm/615194fd9a79472729ce902d>

**Социологический анализ потенциала нейросетей в практике социальной работы****Sociological analysis of the potential of neural networks in the practice of social work****Салимшин Ильнар Ленарович***Магистрант первого курса**Школа социальных наук и востоковедения**Национальный исследовательский университет "Высшая школа экономики", Филиал Санкт-Петербург**Кантемировская ул., 3, корп. 1, Санкт-Петербург**e-mail: ilnarsalimsin@gmail.com***Salimshin Ilnar Lenarovich***First-year Master's student**School of Social Sciences and Oriental Studies**National Research University "Higher School of Economics", St. Petersburg Branch**Kantemirovskaya str., 3, building 1, Saint Petersburg**e-mail: ilnarsalimsin@gmail.com***Шаринова Элина Рамилевна***Студент 2 курса**Факультет философии и социологии**Уфимский университет науки и технологий**Улица Заки Валиди, 32. Уфа, Республика Башкортостан, Россия**e-mail: eligibi@mail.ru***Sharipova Elina Ramilevna***Student 2 term**Faculty of Philosophy and Sociology**Ufa University of Science and Technology**Zaki Validi Street, 32. Ufa, Republic of Bashkortostan, Russia**e-mail: eligibi@mail.ru***Аннотация.**

Стремительное развитие технологий привело к тому, что мир становится все более цифровым, а вместе с ним происходят значительные преобразования в различных отраслях и профессиях. Одним из таких технологических изменений является появление и развитие нейросетей - одной из форм глубокого обучения и искусственного интеллекта (ИИ), имеющих широкий спектр применения. В этой статье был проведен обзор существующей литературы и примеров применения ИИ в социальной работе. Были представлены результаты социологического исследования потенциала нейросетей в практике социальной работы и выделены области, в которых нейросеть может изменить практику социальной работы, а также проанализированы потенциальные проблемы, которые необходимо решить для обеспечения эффективной и ответственной интеграции нейросети в социальную работу.

**Annotation.**

The rapid development of technology has led to the fact that the world is becoming more and more digital, and with it there are significant transformations in various industries and professions. One of such technological changes is the emergence and development of neural networks - one of the forms of deep learning and artificial intelligence (AI), which have a wide range of applications. This article reviewed the existing literature and examples of the use of AI in social work. The results of a sociological study of the potential of neural networks in the practice of social work were presented and the areas in which the neural network can change the practice of social work were highlighted, as well as potential problems that need to be solved to ensure effective and responsible integration of the neural network into social work were analyzed.

**Ключевые слова:** Нейросеть, нейросеть в социальной работе, социальная работа, социальная защита населения, искусственный интеллект.

**Key words:** Neural network, neural network in social work, social work, social protection of the population, artificial intelligence.

**1. Введение.** Наше современное общество переживает новый этап технологической революции в аспекте высокого распространения нейросетей. Нейросеть быстро распространяются в обществе благодаря своей



способности обрабатывать и анализировать большие объемы данных, распознавать закономерности и делать прогнозы с высокой точностью. Опираясь на данные портала «Stack Overflow», отметим, что среди разработчиков самым популярным ИИ для поиска является Chatgpt (83,24%), а для разработки GitHub Copilot (54,77%) [6]. Мы должны отметить, что, обладая способностью к обучению и адаптации, нейросеть продемонстрировала беспрецедентную эффективность в решении сложных задач, таких как распознавание изображений и речи, обработка естественного языка и медицинская диагностика. В связи с этим исследуя ИИ, мы можем разработать более совершенные системы, способствующие быстрому внедрению инноваций и улучшению процесса принятия решений в различных сферах общества. Выделим, что нейросеть способна создать абсолютно новые подходы и способы решения проблем в различных областях общества.

Так, исследование использования нейросетей в практике социальной работы становится все более актуальным в последние годы, учитывая преобразующее воздействие искусственного интеллекта и машинного обучения в различных областях социума. Нейросеть способна помочь социальным работникам в раннем выявлении людей или семей, подверженных риску, например, детей, подверженных жестокому обращению, взрослых, подвергающихся домашнему насилию, или клиентов с проблемами психического здоровья. Анализируя большие массивы данных, содержащие соответствующие переменные, нейросеть может выявлять закономерности, корреляции и факторы риска, которые могут быть неочевидны для человека. Используя возможности нейросети, социальные работники могут улучшить оценку рисков, оптимизировать ведение дел, разработать новые эффективные социальные технологии в работе с клиентами. Исходя из вышеперечисленного стоит указать, что при продуманном внедрении нейросетей существует потенциал внести огромный вклад в постоянный рост и эволюцию социальной работы.

**2. Изученность проблемы.** В настоящее время в области социальной работы наблюдается растущий интерес к пониманию сущности нейросетей. Отметим, что в научных исследованиях существует заметный пробел в области использования нейросетей в практике социальной работы. Этот пробел можно объяснить тем, что концепция нейросети и ее применение в социальной работе является относительно новой областью изучения. Однако, аспект разработки методики прогнозирования подверженности пользователей социальных сетей деструктивным воздействиям на основе использования искусственных нейронных сетей рассматривали такие авторы, как Браницкий А.А., Дойникова Е.В., Котенко И.В. Эти авторы пришли к выводу, что нейросеть можно использовать для построения систем, предназначенных для выявления в интернет-пространстве воздействий, неблагоприятных для психического здоровья молодого поколения и нации в целом [1].

Исследователи Душкова Н.А., Лысенко Р.А., Морозов А.А. указывает о том, что в сфере здравоохранения, специально обученная нейросеть прогнозировала и определяла риск сердечно-сосудистых заболеваний с точностью 74-77 процентов, в то время как международная восьми факторная система определения кардиологических заболеваний делает это с успехом в 72 процента [2].

Выделим также исследователей Славутскую Е.В. и Вострецову Н.С., которые предлагают использование искусственных нейронных сетей (ИНС) для оценки взаимосвязи интеллектуальных показателей дошкольников с факторами их эмоционального неблагополучия и самооценкой. Авторы отмечают, что использование ИНС как инструмента анализа данных имеет значительные перспективы широкого использования в психологических исследованиях [3].

Аспект применение аппарата нейронных сетей для анализа результатов анкетирования в социологии рассматривал такой автор, как Фомина Е.Е., которая указала, что внедрение современных методов обработки данных в социологическую практику является актуальной задачей. Они позволяют повысить как эффективность

обработки информации, полученной в результате исследований, так и научную обоснованность получаемых выводов и рекомендаций [4].

Поскольку потенциал нейросетей в практике социальной работы становится все более признанным и подчеркнутым, ожидается, что будущие исследования устранят этот пробел в литературе. Это потребует усилий ученых и профессионалов из различных дисциплин для создания прочного теоретического фундамента и эмпирической доказательной базы для использования нейросетей в социальной работе, что в конечном итоге повысит эффективность и результативность стратегий и вмешательств в социальной работе.

**3. Целесообразность разработки темы.** Разработка исследовательской темы социологического анализа потенциала использования нейросетей в практике социальной работы является весьма целесообразной, учитывая стремительно растущую интеграцию технологий в различные сферы. В современную цифровую эпоху нейросети способны совершить революцию в социальной работе, повысив эффективность, минимизировав человеческие ошибки и эффективно используя огромные объемы данных. Изучение потенциала использования нейросетей в социальной работе позволит понять возможные преимущества и проблемы, а также поможет определить лучшие практики внедрения этой технологии для позитивного влияния на жизнь людей и общества в целом.

**4. Цель исследования** – изучить возможности, преимущества и проблемы применения технологии нейросетей в области социальной работы с социологической точки зрения.

**5. Задачи:**

1. Изучить современное состояние технологии нейросетей в обществе.
2. Проанализировать потенциальные преимущества и проблемы внедрения технологии нейросетей в практику социальной работы с социологической точки зрения.
3. Определить этические и правовые последствия использования нейросетей в социальной работе.
4. Разработать рекомендации по внедрению нейросетей в практику социальной работы.

**6. Гипотеза исследования.** Многие специалисты социальной работы готовы самостоятельно изучать функционал нейросетей для повышения своей квалификации, а также верят в то, что нейросети способны предложить социальной работе новые направления развития. Однако мы считаем, что для успешного внедрения и сохранения ценностей социальной работы необходимо решить потенциальные этические, правовые и социологические проблемы.

**7. Научная новизна.** Исследование является инновационным, так как оно изучает потенциальное использование нейросетей в социальной работе с социологической точки зрения, рассматривая недостаточно изученную область практики социальной работы и то, как принятие такой технологии может произвести революцию в этой области. Это исследование также предлагает понимание этических и правовых последствий использования нейросети, подчеркивая важность сохранения ценностей и принципов социальной работы, несмотря на технологический прогресс.

**8. Теоретическая значимость исследования.** В то время как традиционно социальная работа опиралась в основном на социологические теории, то данное исследование стремится включить в себя идеи нейронауки, подчеркивая роль, которую играют нейросети в формировании человеческого поведения и познания. Теоретическая значимость исследования заключается в том, что оно способно изменить саму природу практики социальной работы. Результаты исследования предлагают новые теоретические идеи, которые могут улучшить понимание сложного пересечения технологий искусственного интеллекта, общества и практики социальной работы.

**9. Практическая значимость исследования.** Практическая значимость данного исследования заключается в том, что оно может помочь специалистам по социальной работе, преподавателям и политикам в

разработке стратегий внедрения нейросетей в практику социальной работы. В исследовании оцениваются потенциальные преимущества использования ИИ в практике социальной работы, которые могут включать повышение эффективности деятельности специалиста социальной работы, улучшение прогнозирования и выявления факторов риска. Анализируя возможные способы, с помощью которых ИИ может способствовать повышению эффективности и результативности, социальные работники смогут лучше понять его потенциал и осмысленно внедрить технологию в свою практику. Само исследование показывает, что ИИ может позволить социальным работникам разрабатывать персонализированные социальные технологии для клиентов на основе глубокого анализа собранных данных об их потребностях и обстоятельствах. Это может привести к лучшему выявлению потенциальных проблем и более эффективным решениям, адаптированным к конкретной личности. Такое практическое применение ИИ может привести к лучшим результатам для клиентов и потребовать меньше времени и усилий от социальных работников.

**10. Теоретико-методологическое обоснование и методы исследования.** Это исследование будет опираться на различные теории, включая теорию социального обучения, теорию систем и подход социотехнических систем, чтобы понять потенциальные последствия применения нейросетей в социальной работе. Методологической базой исследования выступил комплексный подход к изучению потенциала нейросетей в практике социальной работы, а также обобщение, описание, изучение трудов авторов по проблемам внедрения нейросетей в общество.

**11. Основная часть.** Социальная работа как профессия в первую очередь направлена на удовлетворение потребностей уязвимых групп населения, продвижение социальной справедливости и повышение общего благосостояния людей в обществе. Все чаще технологические достижения становятся важными инструментами для достижения этих целей. Нейросеть – это вычислительная система, созданная по образцу нейронных связей человеческого мозга, что позволяет нейросети обучаться и адаптироваться под практически любую ситуацию. Это делает нейросеть особенно подходящей для анализа закономерностей в сложных массивах данных, составления прогнозов и даже для создания творческих результатов. Так, нейросеть в практике социальной работы обладает огромным потенциалом для повышения эффективности предоставления услуг, оптимизации административных задач и улучшения процесса принятия решений посредством анализа данных.

Стоит указать о том, что по данным социологического исследования Всероссийского центра изучения общественного мнения на 2023 год в общей сложности о нейросетях сегодня знают 63% россиян, но 51% только что-то слышали о них, а хорошо разбираются в нейросетях, по собственным оценкам, 12% наших сограждан. Впервые услышали о нейросетях в ходе опроса 37% [5]. Отметим, что сама нейросеть может быть интегрирована в системы и приложения, которые непосредственно помогают социальным работникам оказывать услуги клиентам. Например, ChatGPT, языковая модель на базе OpenAI, может быть использована для разработки приложений, которые помогают проводить ранний скрининг риска и выявлять потребности клиентов, возможно, сокращая время, которое социальные работники тратят на административные задачи. Благодаря этой интеграции специалисты социальной работы смогут сосредоточиться на оказании социальной помощи клиентам. Также выделим, что нейросеть в практике социальной работы можно использовать для более точной оценки рисков и потребностей клиентов. Используя алгоритмы ИИ, социальные работники могут выявлять закономерности и взаимосвязи в данных, которые могут быть не очевидны сразу, что потенциально повышает их способность принимать взвешенные и эффективные решения в отдельно взятых ситуациях.

В аспекте адресного предоставления социальной помощи стоит указать, что эффективное распределение ресурсов социальной помощи тем, кто в них больше всего нуждается, имеет решающее значение для успешной

реализации социальной защиты и с этим нейросеть тоже способна эффективно справиться. Здесь стоит указать, что нейросеть способна:

- Определить наиболее подходящие меры социальной помощи для конкретных уязвимых групп населения на основе индивидуальных характеристик или характеристик домохозяйства.
- Наделить руководителей служб социальной защиты населения соответствующими знаниями для принятия научно обоснованных решений по распределению финансовых и человеческих ресурсов.
- Оценить влияние предлагаемых мер социальной помощи на различные показатели, такие как уровень бедности, неравенство доходов.
- Сгенерировать различные сценарии развития событий применения социальной помощи для понимания последствий альтернативных вариантов применения социальных технологий для благосостояния уязвимых групп населения.
- Использовать возможности мониторинга в режиме реального времени для детальной оценки эффективности социальной технологии в работе с клиентом.

Помимо перечисленного выше функционала стоит указать и о том, что в сайт «Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации» стоит внедрить технологию нейросетей. Используя возможности искусственного интеллекта, сайт сможет предложить персонализированный и точный поиск информации, а также интерактивное общение со специалистом по социальной работе, обладающим искусственным интеллектом. Отметим, что нейросеть позволит пользователям эффективно находить необходимую информацию, анализируя их поисковые запросы. Система искусственного интеллекта будет обучена на обширном наборе данных, что позволит ей понимать контекст и нюансы различных человеческих запросов. В результате пользователи смогут получать точную и актуальную информацию, связанную с их потребностями, например, необходимые документы для получения социальной пенсии.

Также на сайте будет установлен чат-бот с возможностями искусственного интеллекта, имитирующий взаимодействие с человеческим специалистом по социальной работе. ИИ-специалист по социальной работе будет способен распознавать проблемы пользователей и при этом будет отвечать с эмпатией на вопросы и давать экспертные советы по различным темам, которые связаны с социальной защитой населения. Такое взаимодействие с помощью ИИ позволит пользователям получать немедленную поддержку и рекомендации. Более того, нейросеть позволит чат-боту ИИ учиться на предыдущих разговорах и со временем улучшать свое понимание и ответы. Такое постоянное совершенствование гарантирует, что пользователи получают самую актуальную и точную поддержку при взаимодействии с ИИ-специалистом по социальной работе. Следует отметить, что веб-сайт с функциями искусственного интеллекта позволит пользователям получить доступ к необходимой им информации и взаимодействовать со специалистом по социальной работе с искусственным интеллектом, что приведет к повышению уровня осведомленности населения о тех мерах, которые по законодательству им положены, а также, на наш взгляд, будет существенно снижена загруженность самих специалистов социальной работы.

Однако, несмотря на потенциальные преимущества использования нейросетей в практике социальной работы существует и ряд проблем, которые стоит рассмотреть. Активное участие нейросетей в принятии решений вызывает беспокойство по поводу прозрачности, подотчетности и предвзятости систем ИИ. Обеспечение этичного и ответственного использования ИИ в практике социальной работы требует тщательного изучения этих проблем, при этом особое внимание уделяется защите конфиденциальности клиентов, уважению автономии людей и пониманию потенциальных предубеждений, заложенных в ИИ. Стоит указать, что социальным работникам потребуется переквалификация и непрерывное профессиональное развитие, чтобы

адаптироваться к технологическим изменениям, происходящим в профессии. Следует признать и рассмотреть возможность того, что ИИ заменит некоторые задачи, ранее выполнявшиеся социальными работниками, чтобы предотвратить непредвиденные сбои в предоставлении услуг.

Доступ к технологиям ИИ и способность эффективно их использовать могут существенно различаться у социальных работников и клиентов, что потенциально создает цифровой разрыв, который может усугубить социально-экономическое неравенство. Справедливое внедрение ИИ в практику социальной работы требует преодоления цифрового разрыва, чтобы уязвимые группы населения не остались без внимания. Мы должны констатировать, что нейросеть должна дополнять, а не заменять человеческую сторону социальной работы, обогащая практику для конечного блага тех, кому она служит.

Отметим, что мы провели социологическое исследование, которое направлено на изучение потенциала нейросетей в практике социальной работы. Прежде всего обратимся к программе нашего социологического исследования.

**Цель исследования:** изучить потенциал применения нейросетей в практике социальной работы для оптимизации и совершенствования предоставления услуг и поддержки населению.

**Задачи исследования:**

1. Выявить уровень осведомленности специалистов социальной работы о нейросетях.
2. Оценить степень владения навыками работы с нейросетями среди специалистов социальной работы и определить необходимость проведения обучающих программ по данной теме.
3. Изучить мнение специалистов социальной работы о возможностях нейросетей в анализе социальных проблем клиентов.
4. Разработать рекомендации по внедрению нейросетей в практику социальной работы, опираясь на полученные результаты исследования.

**Объект:** специалисты социальной работы учреждений социального обслуживания системы социальной защиты населения Республики Башкортостан.

**Предмет:** анализ потенциала нейросетей в практике социальной работы.

**Гипотезы:**

1. Нейросеть имеет значительный потенциал в практике социальной работы, что может привести к улучшению качества предоставления услуг и повышению удовлетворенности потребителей услуг социальной помощи.
2. Интеграция нейросетей может предоставить кадрам социальных работников инструменты для более точного определения потребностей клиентов, исключения ошибок и минимизации затрат на организацию работы.
3. Внедрение нейросетей в социальную работу требует профессиональной подготовки социальных работников, усиления материально-технической базы.

**Объем выборки:** 56 респондентов.

Анкета включает в себя 25 вопросов.

**Методика опроса:** Самозаполнение анкет через анонимный открытый онлайн-опрос на платформе «Google формы».

Для начала стоит ознакомиться с социально-демографическими характеристиками респондентов путём анализа первого блока вопросов. В исследовании приняли участие 66,1% женщин и 33,9% мужчин. Средний возраст – от 25 до 45 лет.

Теперь стоит проанализировать отношение специалистов социальной работы к применению нейросетей в практике социальной работы. Обратимся к рисунку 1.



Рисунок 1. Отношение респондентов к применению нейросетей в практике социальной работы, % опрошенных

Исходя из данных рисунка мы видим, что большинство специалистов социальной работы (57,1%) относятся положительно к применению нейросетей в практике социальной работы, в то время как 42,9% специалистов выражают отрицательное отношение. Основываясь на этих данных, можно сделать вывод, что среди специалистов социальной работы существует определенная готовность и открытость к использованию нейросетей и инновационных технологий в своей практике, но также присутствует и существенная доля специалистов, выражающих опасения или отрицательное отношение к применению нейросетей.

Обратимся также к анализу доступности методической литературы и ресурсов по использованию нейросетей в социальной работе (рис. 2).



Рисунок 2. Оценка доступности методической литературы и ресурсов по использованию нейросетей в социальной работе, % опрошенных

Большинство респондентов считают, что методическая литература и ресурсы по использованию нейросетей в социальной работе малодоступны. Сумма ответов «скорее недоступна, чем доступна» (53,6%) и «недоступна» (17,9%) составляет 71,5% от общего числа респондентов. Это указывает на то, что возможность

обучения и использования нейросетей в социальной работе является сложной задачей для большей части опрошенных.

Тем не менее, некоторая доля респондентов (21,4%) считает, что методическая литература и ресурсы по использованию нейросетей все же доступны или скорее доступны. Это говорит о том, что определенный круг людей имеет возможность воспользоваться этими материалами и применять нейросети в своей профессиональной практике.

7,1% респондентов затрудняются ответить на данный вопрос, что может говорить о недостаточной осведомленности в данной теме или сложности оценки доступности методической литературы и ресурсов по использованию нейросетей в социальной работе.

Исходя из этих выводов, можно предположить, что существует потребность в улучшении доступности методической литературы и ресурсов по использованию нейросетей в социальной работе. Это могло бы способствовать расширению применения таких методов в данной области и повышению качества социального обслуживания. Возможные пути решения этой проблемы могут включать разработку специализированных курсов, обучение специалистов и популяризацию применения нейросетей в социальной работе.

Для успешного внедрения нейросетей в социальную сферу, возможно, потребуются проведение дополнительного обучения, а также диалога со специалистами, чтобы учитывать их опасения и вопросы, тем самым снижая уровень сопротивления изменениям и способствуя гармоничному развитию этой сферы. В связи с этим обратимся к анализу готовности специалистов социальной работы самостоятельно изучать технологию нейросети для повышения своей квалификации (рис. 3).



Рисунок 3. Отношение респондентов к изучению технологий нейросети, % опрошенных

Исходя из данных рисунка можно сделать несколько выводов:

1. Большинство респондентов (71,4%) выразили готовность самостоятельно изучать основы нейросетей для повышения своей квалификации. Это говорит о высоком интересе к данной тематике и понимании ее значимости для профессионального развития.

2. В то же время, почти пятая часть респондентов (17,9%) не видит необходимости в изучении основ нейросетей для повышения своей квалификации. Возможные причины могут включать нежелание углубляться в специфическую тему, ограниченность времени или уверенность в собственных компетенциях в связанных сферах.

3. 10,7% респондентов затрудняются ответить на вопрос о готовности самостоятельно изучать основы нейросетей. Это может свидетельствовать о недостаточной информированности области нейросетей или неуверенности в своих способностях к самостоятельному обучению.

Также стоит рассмотреть аспекты, которые могут потенциально быть улучшены благодаря внедрению нейросетей в практику социальной работы. Обратимся к рисунку 4.

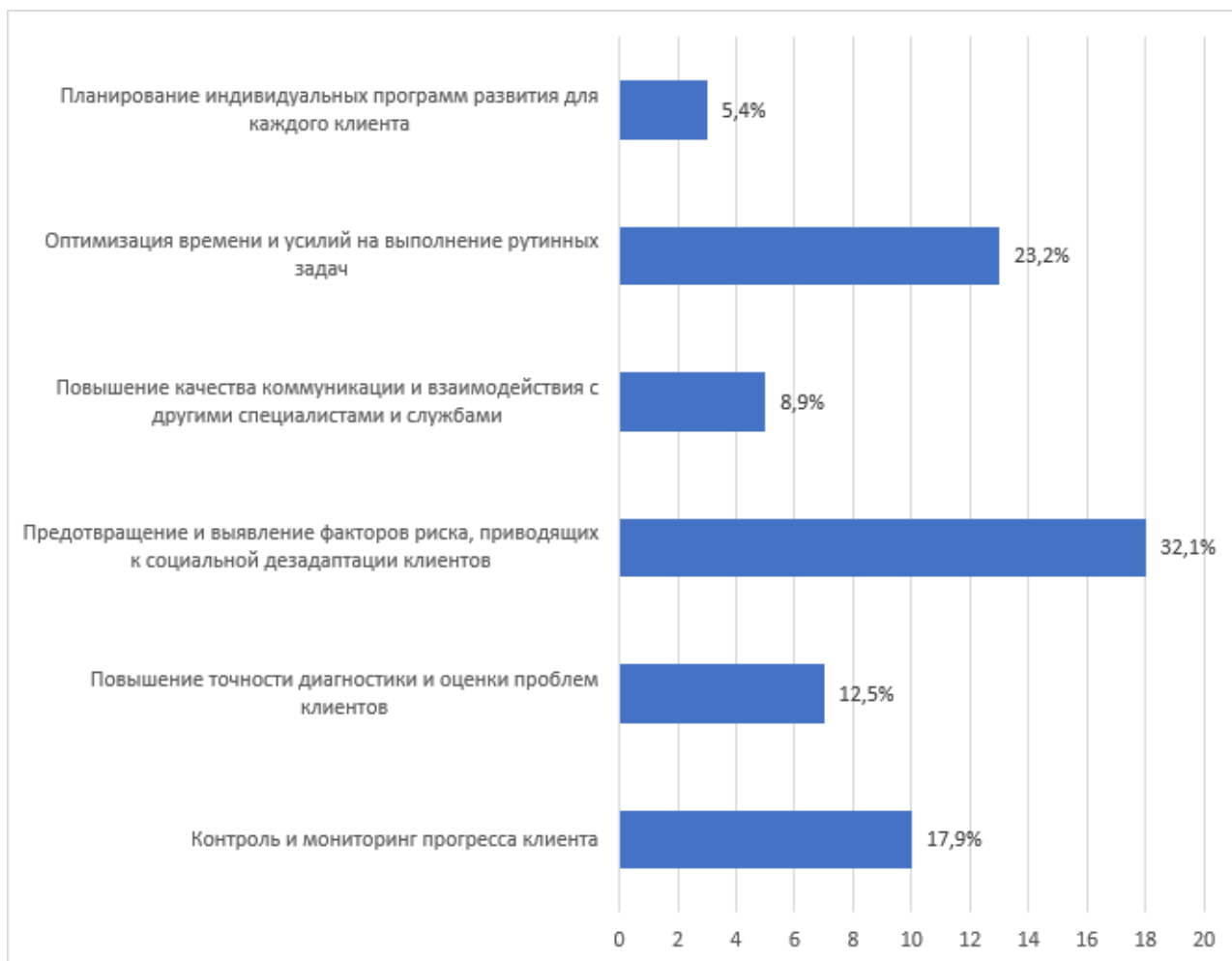


Рисунок 4. Аспекты улучшения деятельности социального работника из-за потенциального внедрения нейросети, % опрошенных

Отметим, что вариант ответа предотвращение и выявление факторов риска, приводящих к социальной дезадаптации клиентов (32,1%) – это наиболее востребованный аспект, что указывает на то, что социальные работники осознают важность раннего выявления и предотвращения факторов, приводящих к социальной дезадаптации.

Оптимизация времени и усилий на выполнение рутинных задач (23,2%) – это второй по важности аспект связан с оптимизацией рабочего процесса социальных работников и позволит им освободить время для выполнения более важных задач и улучшить качество предоставляемых услуг.

Контроль и мониторинг прогресса клиента (17,9%) – этот аспект подчеркивает важность постоянного наблюдения и контроля за развитием клиентов, что может помочь своевременно обнаружить возникшие проблемы и скорректировать индивидуальные планы развития.

Повышение точности диагностики и оценки проблем клиентов (12,5%) – этот аспект указывает на то, что социальные работники ожидают улучшенной точности в оценке проблем клиентов благодаря применению нейросетей, что может привести к более эффективным методам поддержки и решения проблем.



Повышение качества коммуникации и взаимодействия с другими специалистами и службами (8,9%) – этот аспект демонстрирует желание социальных работников улучшить координацию своих действий с другими специалистами и службами, возможно, за счет автоматизации процессов обмена информацией и ее доступности.

Планирование индивидуальных программ развития для каждого клиента (5,4%) – наименее востребованный подход к внедрению нейросети, однако он подчеркивает важность персонализированного подхода к работе с клиентами и составлению индивидуальных планов развития.

Таким образом, результаты социологического исследования показывают, что социальные работники ожидают положительных перемен в своей деятельности благодаря внедрению нейросетей. Основные ожидания касаются улучшения процесса выявления и предотвращения факторов риска, оптимизации рабочего времени и повышения точности диагностики и оценки проблем клиентов.

**12. Заключение.** Внедрение искусственного интеллекта в практику социальной работы имеет значительный потенциал для революционного изменения методов социальной работы, создавая как возможности, так и проблемы для практикующих специалистов, их клиентов и общества в целом. Данный социологический анализ ИИ в социальной работе выявил несколько ключевых областей, в которых ИИ может внести положительный вклад, например, в сбор и анализ данных ситуаций социального риска, улучшение предоставления услуг в сфере социальной защиты населения. Однако в ходе исследования также были выявлены проблемы, связанные с этическими, психологическими и социальными последствиями внедрения технологий ИИ в социальную работу.

Отметим, что одно из основных потенциальных преимуществ ИИ в социальной работе заключается в его способности эффективно собирать, классифицировать и анализировать данные для практической деятельности социального работника. Используя возможности ИИ, специалисты по социальной работе могут получить доступ к актуальным сведениям и информации, что, в свою очередь, может привести к более обоснованным и эффективным действиям.

Алгоритмы машинного обучения могут помочь социальным работникам выявлять людей, подверженных риску, и разрабатывать мероприятия специально для удовлетворения уникальных потребностей клиентов и это может значительно повысить качество предоставляемых услуг и привести к более благоприятным результатам для клиентов. Следовательно, нейросеть может привести к более эффективному использованию времени специалистов по социальной работе, тем самым снижая нагрузку на существующие ресурсы и персонал. Хотя ИИ предлагает множество преимуществ, критически важным аспектом его интеграции в социальную работу является устранение его потенциальных негативных последствий.

#### Список используемой литературы:

1. Браницкий А.А. Использование нейросетей для прогнозирования подверженности пользователей социальных сетей деструктивным воздействиям / А. А. Браницкий, Е. В. Дойникова, И. В. Котенко // Информационно-управляющие системы. – 2020. – № 1(104). – С. 24. – DOI 10.31799/1684-8853-2020-1-24-33. – EDN TSHNVU.
2. Душкова Н.А. Искусственный интеллект, нейросети и их влияние на современное общество / Н. А. Душкова, Р. А. Лысенко, А. А. Морозов // Проблемы социальных и гуманитарных наук. – 2021. – № 2(27). – С. 130. – EDN FKUWSS.
3. Славутская Е.В. Нейросеть, как инструмент анализа интеллектуальной и эмоциональной сферы дошкольников / Е. В. Славутская, Н. С. Вострецова // Казанский педагогический журнал. – 2019. – № 4(135). – С. 65. – EDN PREFCU.
4. Фомина Е.Е. Применение аппарата нейронных сетей для анализа результатов анкетирования / Е. Е. Фомина // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2020. – № 2. – С. 100. – DOI 10.15593/2224-9354/2020.2.8. – EDN ZZVOLF.
5. Нейросети и человек: начало пути Россияне с нейросетями пока знакомы слабо, но уверены, что человека они заменить не смогут. url: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/neiroseti-i-chelovek-nachalo-puti> (дата обращения 15.06.2023)

6. Портал «Stack Overflow». url: <https://survey.stackoverflow.co/2023/#most-popular-technologies-ai-dev>  
(дата обращения 15.06.2023)

**Специфика организации курортного досуга в начале XX в. (на материалах истории «Сестрорецкого курорта»)****The specifics of the organization of resort leisure at the beginning of the 20<sup>th</sup> century (based on the history of the «Sestroretsk resort»)**

*Кац Леонид Кириллович,  
студент 2 курса лечебного факультета  
ПСПбГМУ им. И.П. Павлова,  
Санкт-Петербург, Россия.  
[leonidkats2003@mail.ru](mailto:leonidkats2003@mail.ru)*

*Kats Leonid Kirillovich,  
2<sup>nd</sup> year student of the Faculty of Medicine  
I.P. Pavlov First St. Petersburg State Medical University,  
St. Petersburg, Russia.  
[leonidkats2003@mail.ru](mailto:leonidkats2003@mail.ru)*

**Аннотация.**

В настоящей статье на материалах истории «Сестрорецкого курорта» исследуется проблема организации комфортного и современного досуга для отдыхающих в системе отношений «пансионеры – курорт». Автором статьи предпринята попытка обобщения исторических сведений об историко-культурной специфичности отдыха на «Сестрорецком курорте» в период с 1898 по 1917 гг. Показано, что сочетание вековых традиций оздоровления и организации досуга с современными тенденциями в сфере совершенствования СКК может являться необходимым шагом на пути к достижению комфортного загородного отдыха. В статье рассмотрены предпосылки создания Курорта в Сестрорецке, способы времяпрепровождения отдыхающих. Подробно описан состав курортного комплекса, предназначенного для развлечения и променада пансионеров и гостей Курорта. Выявлены факторы, способствующие успешной организации досуга в «Сестрорецком курорте» в начале XX в.

**Annotation.**

In this article, based on the materials of the history of the «Sestroretsk resort», the problem of organizing comfortable and modern leisure for vacationers in the system of relations «boarders – resort» is studied. The author of the article made an attempt to generalize historical information about the historical and cultural specificity of recreation at the «Sestroretsk resort» in the period from 1898 to 1917. The combination of age-old traditions of health improvement and leisure organization with modern trends in the field of improving the SKC seems to be a necessary step towards achieving a comfortable countryside vacation. The article discusses the prerequisites for the creation of the Resort in Sestroretsk, ways of spending time for vacationers. The composition of the resort complex, intended for entertainment and promenade of boarders and guests of the Resort, is described in detail. The factors contributing to the successful organization of leisure in the «Sestroretsk resort» at the beginning of the 20<sup>th</sup> century are identified.

**Ключевые слова:** курорт, отдых, история курортологии, Сестрорецкий курорт, курзал, петербургские дачники.

**Key words:** resort, rest, history of balneology, Sestroretsk resort, kursaal, Petersburg summer residents.

История «Сестрорецкого курорта», расположенного в 30 верстах от Санкт-Петербурга, привлекает внимание многих краеведов, специалистов в области курортологии и всех, интересующихся проблемами организации отдыха. В этом нет ничего удивительного: первый русский курорт Северо-Запада России за короткое время превратился в одну из лучших здравниц страны.

В последнее время резко возрос интерес к изучению историографии, посвященной повседневности общества второй половины XIX – начала XX вв., составной частью которой является вопрос проведения отдыха дачников – собственников участков вблизи крупных городов. Развернувшийся вокруг Петербурга «дачный бум» и опыт создания мест оздоровления – курортов – оказались настолько удачными, что немалая часть составляющих быта дачников и пансионеров может быть заимствована и сегодня при планировании комфортного отдыха на территории современных санаторно-курортных комплексов (СКК). Стратегия развития СКК в РФ до 2024 г. предусматривает создание современных лечебно-оздоровительных учреждений, использующих целебные

природные ресурсы страны [16]. Сочетание вековых традиций оздоровления и организации досуга с современными тенденциями в сфере совершенствования СКК, предположительно, является необходимым шагом на пути к достижению комфортного отдыха вне городской черты. Кроме того, обращение к истокам отечественной курортологии может помочь санаторно-курортным организациям в регулировании режима земли и природопользования на своей территории [15].

Ранее ретроспективно на основе историко-медицинского анализа нами был рассмотрен вопрос преемственности лечебных факторов санатория, используемых для укрепления здоровья отдыхающих [8]. В настоящем исследовании на материалах «Сестрорецкого курорта» будет проанализирована проблема организации досуга на побережье Финского залива в начале XX в.

Конец XIX в. ознаменовался для России укреплением экономики, техническим развитием отраслей промышленности, сельского хозяйства, появлением капиталистических отношений и возникновением первых предпринимательских Обществ. Развитие транспортной инфраструктуры в особенности ставшего популярным железнодорожного сообщения позволило промышленникам, труженикам и финансистам выбираться за город на сезонный отдых. Неслучайно поэтому во второй половине XIX в. в жизни интеллигенции сложилась тенденция проведения отдыха на заграничных бадеортах, что стало модным и дорогим атрибутом повседневности состоятельных людей. Вместе с тем нерешенной оставалась проблема досуга отдыхающих густонаселенных городов, в том числе и жителей Петербурга: многих жителей столицы связывала служба, и «вечная работа» не позволяла им надолго уезжать на отдых.

Словно ожерельем, обростала столица Российской империи новыми дачными участками, тянувшимся вдоль железнодорожного полотна: Царское Село, Гатчина, Петергоф, Озерки... Особая судьба была уготована расположенному на «северной Ривьере» Невской губы Сестрорецку, где сама природа, как еще успел отметить Петр I, может быть благоприятна для устройства курорта, подобного европейским. Масштабное дачное строительство вокруг Сестрорецка было обусловлено появлением здесь Приморской Санкт-Петербургско-Сестрорецкой железной дороги [14, 21]. Новая железная дорога сразу вызвала к кипучей дачной жизни обширный район, который покрылся целой сетью дачных участков. Не было сомнения в том, что Сестрорецк, будучи местом идиллии для богатых, сможет окупить Приморскую железную дорогу точно так же, как Павловск и Царское Село с их парками определили благосостояние Царкосельской железной дороги [10].

В 1896 г. Правление акционерного Общества Приморской железной дороги начинает собирать документы для строительства нового бальнеологического санатория под Сестрорецком. 2 года спустя было получено разрешение Комитета министров. Талантливый и предприимчивый инженер, председатель Правления Приморской железной дороги Петр Александрович Авенариус считал, что Сестрорецкий Курорт будет приносить Обществу немалый доход, как место лечения, развлечения и отдыха столичной элиты [11]. Правление Общества, желая создать великолепный и изысканный курорт, отвечающий насущным потребностям жителей Петербурга и его ближайших населенных пунктов, начало, при участии своих членов и специалистов по медико-технической части, знакомиться с устройством и способом ведения курортного дела на европейских «бадеортах» [10].

12-16 декабря 1898 года в Санкт-Петербурге прошел I Всероссийский съезд деятелей по климатологии, гидрологии и бальнеологии, на котором обсуждались вопросы развития отечественных курортов и лечебных природных ресурсов. Министр земледелия и государственных имуществ, Почетный председатель съезда А.С. Ермолов высказал необходимость в увеличении доступности курортного лечения с целью расширения спектра применения собственных даров природы, а не заграничных. На съезде обсуждалось и строительство нового приморского курорта в Сестрорецке. Будущий главный врач Курорта, приват-доцент Императорской Военно-

медицинской Академии В.И. Кияновский, рассказавший о планах масштабного строительства в Сестрорецке, считал, что «петербургский врач всегда затрудняется в выборе места, куда посылать больного» [7]. Здесь мы отметим, что создание под Петербургом нового курорта было оправдано не только экономическими предпосылками, но и более вескими – медицинскими, которые требовали своевременного решения. Спустя 15 лет, в 1913 г. в Санкт-Петербурге состоялась Всероссийская Выставка Гигиены, на которой в специально выстроенном отдельном павильоне были представлены достижения отечественной (а не зарубежной) бальнеологии и курортологии [5]. Проблема отдыха была решена, а ключ к ее решению лежал через создание Курорта в Сестрорецке.

Официальное открытие «Сестрорецкого курорта» состоялось 10 (23) июня 1900 г. Журналисты начала XX в. в рекламной брошюре Приморской Санкт-Петербургско-Сестрорецкой железной дороги как нельзя точно описали решение проблемы отдыха жителей столицы: «В нашем сыром Петербурге, вечно суесящемся, всегда наполненном кипучею деятельностью, жизнь протекает в самых антигигиенических условиях. Тысячи интеллигентных тружеников, проводящие всю жизнь в душных канцелярских конторах <...> быстро расшатывают свое здоровье и приобретают какой-то серый унылый вид <...> С наступлением первых весенних дней в душу каждого перебуржца стучится робкая мечта о летнем отдыхе. Но вот, под самым Петербургом находится прелестный уголок, с сосновым лесом, с бодрящим морем. Это Сестрорецкий курорт, наш русский Биарриц» [20].

По прибытии на железнодорожную платформу «Курорт» отдыхающие попадали в вестибюль с выходом в парк, в котором находилось здание лечебницы – Института Физических Методов Лечения, пансионаты с комнатами для больных. Вход в курорт для взрослого до обеда стоил 35 к., а после обеда – 50 к.; цена детского билета была 25 и 35 к. соответственно. Проложенные вдоль стволов деревьев прямые аллеи парка Курорта были украшены скамейками и вазонами; отдельные дорожки парка были предназначены для Terrain-Cure. Имелись помещения для принятия воздушных ванн (Lufthrütten) и других методов закаливания. Любителям спортивных увлечений – площадка для игры в Лаун-теннис, гигантские шаги, крокет, гимнастика [9, 18, 19].

Не только способы проведения досуга, придуманные человеком, но и сама природа Карельского перешейка предрасполагала к «принятию воздушных ванн». Прогулки по парку Курорта, в окрестностях Сестрорецка и Финляндии производили целебный эффект: солнечно-золотистый сосновый бор, напоенный запахом леса и морской влаги ионизированный воздух, тихий и ритмичный шум морских волн способствовали созданию обстановки умиротворения и успокоения. В омывающей с востока и севера Курорт реке Сестре отдыхающие могли кататься на лодках и ловить рыбу [12].

Но главная достопримечательность Курорта находилась не в тени соснового леса, а на Сестрорецком взморье. Прямо из вагона поезда приезжающие по крытой стосаженной галерее попадали в Курзал – «загородный Маринский театр». Построенное по проекту архитектора З.Я. Леви двухэтажное деревянное здание Курзала с обширной гранитной террасой, выходящей к морю, было сооружено для проведения музыкально-вокальных и танцевальных вечеров. В нем находился крупнейший (для курортов того времени) концертный зал, рассчитанный на 1700 слушателей, и парковая сцена, предназначавшаяся для проведения мероприятий на открытом воздухе [6]. Электрические люстры и три ряда огромных окон делали зал просторным и светлым. На центральной площадке зала размещался партер из рядов стульев. По обеим сторонам второго яруса тянулись 16 лож, напротив сцены был устроен двухъярусный балкон, а весь верхний этаж, кроме лож был заполнен отдельными столовыми-кабинетами [24].

При входе в фойе Курзала пансионеры и гости Курорта приобретали курсовые абонентные билеты, дающие право посещать музыкальные вечера, пользоваться библиотекой, купаньем, играми, гимнастикой и пр.

В правом флигеле Курзала был оборудован ресторан с огромной, самой большой в России чугунной плитой, выписанной из Парижа: на ней могло одновременно работать 20 поваров. К ресторанной кухне тоже шла галерея – подземная рельсовая, для подвозки продуктов. В ресторане Курзала стоимость завтрака составляла 75 к., обеда – 1 р. 50 к.[9]. Для сравнения: билет на поезд от Новой Деревни до Курорта во втором классе стоил 75 к. В ресторанный комплекс входили 3 зала и столики на террасе. С террасы ресторана Курзала можно было любоваться бесконечной далью залива, снующими яхтами, колоритом уходящего солнца. В расположенных на цокольном этаже ледниках ресторана хранилось несколько десятков тысяч бутылок вина, из которых около 40000 бутылок собственного розлива [24].

В левом флигеле Курортного зала размещались библиотека, карточные комнаты, бильярдная, гостиные для отдыха.

Весь летний сезон в Курзале играли 2 оркестра: симфонический, под управлением известных дирижеров, и духовой военный оркестр. 4 раза в неделю устраивались симфонические концерты с участием известных артистов. Так, например, в программу концерта в Курзале 6 июня 1900 г. входили произведения М.И. Глинки, Г. Гольдмана, Р. Вагнера, Ф. Шоллара, Р. Эйленберга и других известных композиторов [22]. Для детей устраивались утренники, дневные праздники и детские танцы по четвергам.

П.А. Авенариус понимал, что для привлечения большого количества гостей Курзалу нужны были талантливые исполнители и хорошая концертная программа. Неслучайно он заключил контракт с известным музыкантом В.И. Суком, который впоследствии станет одним из лучших дирижеров в России. В.И. Сук проведет на сцене Курзала 10 летних сезонов, а петербургская публика по заслугам оценит высокую квалификацию оркестра и его руководителя. «Галантный дирижер, склонив хребет, талантливо гребет обеими руками», – шутливо, но с любовью писал Саша Черный [3].

Любое посещение Курзала требовало немалых денежных затрат. Правом бесплатного входа могли пользоваться только пансионеры курорта; лица, купившие билеты на места в концертном зале во время бенефисных вечеров и спектаклей, и, наконец, дети в сопровождении взрослых – во все дни до 5 часов [20].

Особым местом отдыха курортников стал пляж, отличавшийся необычайно ровной поверхностью мелкозернистого песка, утрамбованного набегавшими на берег волнами мелководного Финского залива. Данное обстоятельство определило возможность совершения здесь незаменимого ритуала европейского отдыха – морских купаний. Купание осуществлялось из специальных кабинок-кибиток, которые стояли на берегу или же вывозились в море. В кабинках пансионеры переодевались в специальные купальные костюмы, а лошадь отвозила кибитку на глубокое место. Когда купание заканчивалось, над кибиткой поднимался флажок [17, 24]. По этому сигналу служители в стилизованных морских костюмах выводили кабинку вместе с нанимателями на берег. В стихотворении «В северном море» А.А. Блок описывает эту «процедуру»: «... Погонщики вывозят их в кибитках, / Кокетливо закрытых парусиной, / На мелководье. Там, переменяв / Забавные тальеры и мундиры / На легкие купальные костюмы, / И дряблость мускулов и груди обнажив, / Они, визжа, влезают в воду...» [4]. Интересно заметить, что, когда после Революции 1917 г. купальный сезон в Курорте был снова открыт, словно по щелчку, пансионеры перестали придерживаться этих ритуалов, которые казались неуместными простому человеку.

Курортники дефилировали вдоль береговой полосы, укрываясь в ненастные дни в двухсотсаженной стеклянной галерее, выстроенной от здания Курзала вдоль линии пляжа. Со стороны парка электрифицированная галерея была открыта, поэтому отдыхающие могли наслаждаться природой днем и ночью, в любую погоду. Пляж Курорта от парковой зоны отделяла широкая эспланада с извилистыми цветниками и газонами, по сторонам которых стояли скамейки. В центре эспланады возвышался памятник Петру I, основателю Сестрорецка. У самой

эспланады вдоль пляжа проходил узкий рельсовый путь, идущий от Приморской железной дороги к гавани Курорта [24]. В вечернее время набережная освещалась электрическими фонарями. Сестрорецкая гавань с набережной в 600 м была весьма удобна для судов и яхт, имея значительную глубину – в 6 м. Построенная для приема различных любительских яхт гавань имела 2 отдельных бассейна (один предназначался для крупных судов – яхт и пароходов, другой – для деревянных лодок) и павильон для рыболовов [9].

Курортный рай – конец XIX – начало XX вв. – своеобразная Мекка петербургской творческой интеллигенции и литературной художественной элиты. В Курорте отдыхали и лечились состоятельные жители Петербурга. Здесь бывали художники И.И. Шишкин, И.Е. Репин, В.А. Серов, композиторы Н.А. Римский-Корсаков, А.К. Глазунов, А.К. Лядов, юристы А.Ф. Кони и О.О. Грузенберг. На эстраде Курзала пели Л.В. Собинов, Ф.И. Шаляпин, А.Д. Вяльцева. Читали свои стихи поэты С. Черный, С.А. Есенин, И. Северянин [3]. Побывавший здесь в 1907 г. писатель К.И. Чуковский позднее вспоминал: «... Я вспоминаю <...> ту пузатую, допотопную моторную лодку, которую сдавал напрокат какой-то полуголый татуированный грек и в которую уселись, пройдя по дощатым мосткам, писатель Георгий Чулков (насколько помню), Зиновий Гржебин (художник, впоследствии издатель «Шиповника») и неотразимо, неправдоподобно красивый, в широкой артистической шляпе, загорелый и стройный Блок» [1].

С приближением дождливой осени петербуржцы возвращались на свои зимние квартиры, но жизнь на курорте в межсезонье не прекращалась. На территории парка заливали большой каток. Особым спросом пользовались катания на финских санях и лыжах. В это самое время 1 февраля 1904 г. в Курорт приезжает А.М. Горький. В письме к своему другу, писателю Леониду Андрееву он пишет: «Здесь прекрасно, вот что я тебе скажу, милый Леонид! За сто в месяц я имею прекрасную комнату емкостью в манеж, высота потолков 10 сажень, электрическое освещение, каток, лыжи, ресторан, замерзшее море <...> и никаких людей. Тишина. Сосны, осыпанные снегом. И море – ровная, гладкая пустыня безмолвная и прекрасная» [11].

Так, постепенно Курорт стал местом развлечения и променада петербургского бомонда. В этом «клубе под открытым небом» все было продумано до мелочей: проживание больных, времяпрепровождение отдыхающих и разнообразные увеселительные мероприятия. Детище П.А. Авенариуса, образцовый курорт начала XX в. полностью оправдал себя, как лечебное место, получив высшую награду на Международной выставке в бельгийском городе Спа в 1907 г., а в 1913 г. минеральная вода «Парк» за свои превосходные качества была удостоена Золотой медали на Везенберго-Якобийской сельскохозяйственной и промышленной выставке. Несмотря на это жители столицы не спешили принимать современные процедуры, значение курорта в качестве медицинского учреждения было ничтожным [8]. Это и понятно: многие дачники были не готовы к медицинским новшествам, скептически относились к родным лечебным факторам. Сам отдых и развлечения в прекрасном месте воспринимались ими как метод лечения.

Сведения о посещении Курорта полицейская служба почти ежедневно сообщала Санкт-Петербургскому уездному исправнику. В летний сезон наблюдался максимальный поток отдыхающих: 13.06.1900 – 1200 чел., 15.06.1900 – 1500 чел., 18.06.1900 – 4000 чел., 25.06.1900 – 2046 чел., 03.07.1900 – 3000 чел. [23]. В мае 1903 в Сестрорецке отмечали 200-летие Петербурга. В грандиозном шествии в костюмах Петровской эпохи приняло участие около 1700 человек, в том числе 700 детей [13]. В межсезонье в Курорте было малоллюдно – число посетителей составляло не более 250 чел. [23]. Объяснялось это крайне малым количеством стационарных мест (не более 100 комнат в двух пансионатах). Другая причина – неудобство и дороговизна проезда, длившегося 2 часа в один конец.

Дело, задуманное П.А. Авенариусом, не окупалось, акции Приморской железной дороги падали в цене. После смерти отца Курорта санаторий, ставший обычным дачным местом, переходил из рук в руки, а в 1917 г.

перешел во владение Николаевской железной дороги [2]. Важно было другое – эпоха отдыха на побережье Финского залива была открыта. «Модно» было быть немного больным: страдать апатией, слабостью. При возникновении плохого самочувствия люди уезжали на Курорт. Обязательно было покинуть город, чтобы дышать свежим воздухом, уединиться с природой, гулять, слушать музыку, делать зарядку, пить хорошее вино – вот секреты комфортного отдыха петербуржца дореволюционного Курорта.

Проведенный нами анализ историографии показал, что успех организации досуга и курортного отдыха на побережье Финского залива был обусловлен следующими факторами, специфичными в отношении «Сестрорецкого курорта»:

1. назревшая ко времени открытия Курорта необходимость в появлении «клуба под открытым небом» и лечебного места;
2. благоприятное географическое положение и умеренные климатические условия;
3. личный организаторский и предпринимательский талант основателя Курорта П.А. Авенариуса;
4. использование современных технологий при строительстве курортного комплекса, благоустройство территории проводилось по самому последнему слову техники;
5. посещение Курорта творческой элитой и известными общественными деятелями.

Начавшаяся Первая мировая война и последовавшие за ней Революция 1917 г. и Гражданская война нарушили планы тех, кто занимался медициной, курортологией и отдыхом. Претерпев страшные события отечественной истории, в жизни и деятельности Курорта началась новая эпоха: медицина стала основным его значением. Былая красота осталась только на фотографиях и на страницах рекламных брошюр, дневников пансионеров. Известный писатель М. Кузьмин, побывав на «Сестрорецком курорте», написал поэму «Поездка», в которой отразил уникальность этого места на Карельском перешейке: «Спасенье нервов и истерик, / Приют на берегу морском. / Вдали чернеет финский берег / И Райвола тупым пятном? / Как было бы и мне желанно / Следить за скошенным лучом, / Сидеть, брать солнечные ванны, / Гулять, не думать ни о чем» [2].

#### Список используемой литературы

1. Александр Блок в воспоминаниях современников: в 2 т. Т. 2 – М.: Художественная литература, 1980. – С. 220.
2. Амирханов Л.И. Сестрорецк. 300 лет истории. – СПб.: издатель И. А. Минаков, 2014. – С. 139-257.
3. Амирханов Л.И., Балашов Е.А., Гараева Р.Н. и др. История Сестрорецка и его окрестностей: в 4 т. Т. 3 – СПб.: «Издательско-Торговый Дом «ОСТРОВ», 2008, – С. 107-115.
4. Блок А.А.: полное собрание сочинение в 20 т. Т. 2. – М.: «Наука», 1997. – С. 211-212.
5. Всероссийская гигиеническая выставка. Подробный путеводитель / Всерос. выставка гигиены. – 2-й вып., доп. и испр. – СПб.: Левенсон, 1913. – С. 26.
6. Государственный Сестрорецкий курорт. Приморская климатическая станция. Сезон 1923 г. – Пг.: Государственная тип. им. Зиновьева, 1923. – С. 4-5 с.
7. Дневник 1-го Всероссийского съезда деятелей по климатологии, гидрологии и бальнеологии. 27 ноября – 18 декабря 1898 г. / Под ред. проф. Ф.И. Пастернацкого и д-ра м. В.О. Губерта. № 1-3; Рус. о-во сохранения нар. здравия. – СПб, 1898. – №3. – С. 2-31.
8. Кац Л. К., Давыдова Т.В. Курортология в Сестрорецке: вековые традиции оздоровления // Бюллетень Национального научно-исследовательского института общественного здоровья имени Н.А. Семашко. – 2023. – № 2. – С. 127-132. – DOI 10.25742/NRIPH.2023.02.019.
9. Ковнер И.С. Путеводитель по русским курортам. – Варшава: М.А. Ковнер, 1907. – С. 26-30.
10. Курорт, устраиваемый близ Сестрорецка Обществом Приморской ж.д. – СПб.: тип. бр. Пантелеевых, 1898. – С. 1-4.
11. Михайлова И. Б. Идиллия для богатых: Сестрорецкий Курорт в 1901-1904 годах // Петербургские исследования. – 2014. – № 5. – С. 122-144.
12. Орфеев А.О. Краткий исторический и современный очерк с описанием курорта. СПб., 1900. – С. 24-28.
13. Первушина Е.В. Усадьбы и дачи петербургской интеллигенции XVIII – начала XX в. – СПб.: Издательство «Паритет», 2008. – С. 244.



14. Приморская Санкт-Петербургская Сестрорецкая железная дорога // Нива. – 1895. – т. 26. – №24. – С. 577.
15. Романова О.А. Правовые проблемы регулирования застройки территорий курортов и лечебно-оздоровительных местностей // Актуальные проблемы российского права. – 2019. – №3. – С. 200-208.
16. Санаторно-курортное лечение: Национальное руководство / под ред. академика РАН А.Н. Разумова, академика РАН В.И. Стародубова, проф. Г.Н. Пономаренко – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2021. – С. 20-27.
17. Сестрорецкий курорт и его Институт физических методов лечения. – СПб., 1902. – С. 13.
18. Сестрорецкий Курорт и его Приморская Санатория. – СПб., 1903. – С. 1-40.
19. Сестрорецкий курорт. Климатолечебная ст. и его Институт физических методов лечения. – СПб., 1916. – С. 28-30.
20. Сестрорецкий курорт. Приморская железная дорога. – СПб.: Новое издательство, 1909. – С. 1-5.
21. Травина Е.М., Смирнова Е.В. Сестрорецк. Дачная жизнь сто лет назад. Часть первая. С предисловием С.В. Ренни. – СПб.: Центр сохранения культурного наследия, 2019. – С. 11-14.
22. ЦГИА Ф. 961. Оп. 3. Д. 238. Л. 34.
23. ЦГИА Ф. 961. Оп. 3. Д. 238. Л. 41.
24. Эйзен И.М. Сестрорецкий курорт // Нива. – 1901. – т. 32. – №17. – С. 331, 334-338.

**Страхование как механизм обеспечения экономической безопасности организации****Insurance as a mechanism for ensuring the economic security of an organization****Дмитриева К.М.***Студент 5 курса,**Институт истории и государственного управления**Уфимский университет науки и технологий**РФ, г.Уфа**e-mail: kseniya.dmitrieva.2015@mail.ru***Dmitrieva K.M.***5th year student,**Institute of History and Public Administration**Ufa University of Science and Technology**of the Russian Federation, Ufa**e-mail: kseniya.dmitrieva.2015@mail.ru***Научный руководитель:****Сибгатуллина Р.М.***Кандидат экономических наук, доцент**Институт истории и государственного управления**Уфимский университет науки и технологий**РФ, г.Уфа**e-mail: audit1980@mail.ru***Scientific supervisor:****Sibatullina R.M.***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor**Institute of History and Public Administration**Ufa University of Science and Technology**of the Russian Federation, Ufa**e-mail: audit1980@mail.ru***Аннотация.**

В статье рассматривается страхование как механизм обеспечения экономической безопасности ООО «Имидж Строй». Проведен анализ эффективности действующих договоров страхования на примере организации и представлены меры по повышению ее экономической безопасности. В целях улучшения использования страхования на предприятии и минимизации выявленных рисков экономической безопасности ООО «Имидж-Строй» рекомендуется заключить еще один договор страхования.

**Annotation.**

The article considers insurance as a mechanism for ensuring the economic security of Image Stroy LLC. The analysis of the effectiveness of existing insurance contracts on the example of an organization is carried out and measures to improve its economic security are presented. In order to improve the use of insurance at the enterprise and minimize the identified risks of economic security, Image-Stroy LLC is recommended to conclude another insurance contract.

**Ключевые слова:** страхование, экономическая безопасность организации.

**Key words:** insurance, economic security of the organization.

Экономическая безопасность является одним из важнейших аспектов успешной деятельности любой организации. В современном сложном бизнес-мире организации сталкиваются с различными рисками и угрозами, которые могут привести к финансовым потерям, прерыванию бизнес-процессов и даже кризисным ситуациям. В таких условиях страхование становится неотъемлемым инструментом обеспечения экономической безопасности организации [6].

Страхование позволяет организациям защитить свои активы от потенциальных рисков и неблагоприятных событий. Оно предоставляет возможность переложить финансовые риски на страховую

компанию, выплатив ей определенную сумму - страховую премию. В случае наступления страхового случая страховая компания компенсирует убытки организации согласно условиям договора страхования [2].

Экономическую безопасность предприятия определяют, как защищенность его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых (активных) или косвенных (пассивных) экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды и пр. [5].

Важной частью механизма обеспечения экономической безопасности через страхование является предупреждение потенциальных рисков и управление ими. Страхование позволяет организации более осознанно и эффективно управлять своими рисками, а также анализировать вероятность и последствия возможных убытков. Например, страхование от пожара стимулирует организацию внедрить соответствующие меры пожарной безопасности и сократить возможность возникновения пожара [4].

Страхование также способствует улучшению репутации и доверия к организации. Защита от потенциальных убытков при помощи страхования позволяет организации продемонстрировать свою ответственность и заботу о своих работниках, клиентах и партнерах. Это может привлечь дополнительные инвестиции, укрепить деловые связи и улучшить отношения с заинтересованными филиалами [5].

Отдельно следует отметить, что страхование также способствует развитию рынка и экономики в целом. За счет перераспределения финансовых рисков между организациями и страховыми компаниями, страхование способствует росту экономической активности и стимулирует предпринимательство. Развитие страхового рынка также способствует созданию новых рабочих мест и повышению уровня занятости [3].

Рассмотрим экономические характеристики действующих договоров страхования в ООО «Имидж Строй» в таблице 1.

Таблица 1. Экономические характеристики существующих договоров страхования на предприятии ООО «Имидж Строй» [8]

Показатель	Договор страхования ответственности членов СРО в строительстве	Договор страхования ответственности проектировщиков и строителей
Вероятность наступления страхового события	0,06	0,08
Уровень возможных потерь	6000	6 000
Размер страхового тарифа (% от страховой суммы)	0,31	0,40
Страховая сумма, тыс. руб.	8 000	8 000
Размер страхового взноса, тыс. руб.	2 160	3 000
Размер франшизы, тыс. руб.	300	300

На основании этих данных рассчитаем эффективность использования страхования в таблице 2.

В целом можно сказать, что действующие договоры страхования имеют стандартные значения экономичности и эффективности. Однако они не охватывают всех существующих угроз экономической безопасности предприятия. В связи с этим в ООО «Имидж Строй» рекомендуется использовать дополнительный вид страхования.

В целях улучшения использования страхования на предприятии и минимизации выявленных рисков экономической безопасности ООО «Имидж-Строй» рекомендуется заключить еще один договор страхования, который часто используется строительными организациями при выполнении строительно-монтажных работ – страхование строительных и других машин и оборудования.

Данный вид страхования служит для обеспечения страхового возмещения имущественного ущерба: утраты (уничтожения), недостачи или повреждения строительного оборудования (за исключением инструментов, а также автомобилей и прицепов, если повреждение произошло вне строительной площадки), строительного

оборудования (например, строительных лесов, подмостей, инвентарной опалубки и т.п.) [2].

Таблица 2. Показатели эффективности страхования [8]

Показатель	Договор страхования ответственности членов СРО в строительстве	Договор страхования ответственности проектировщиков и строителей
Показатель экономичности нейтрализации рисков	2,10	1,50
Соотношение страхового возмещения и величины потерь	0,41	0,41
Абсолютный показатель эффекта страхования	5 360	4 800

Для выявления приоритетных объектов страхования рассмотрим наибольшие затраты предприятия на ремонт основных средств в 2022 году в таблице 3.

Таблица 3. Сумма затрат на ремонт основных средств предприятия по видам за 2022 г. [8]

Вид оборудования	Степень износа, %	Затраты на ремонт за 2022г., тыс. руб.
Кран консольный	62	365
Фронтальный погрузчик	65	123
Сварочный аппарат	71	147
Электрогенератор	52	412
Компрессор	58	321
Подъемник строительный	61	302
Минибутовая	55	180
Всего	-	1 850

Как видно, затраты на ремонт основных средств в 2022 году составили 1 850 тысяч рублей, что составляет 3,69 % от общих расходов предприятия.

В связи с этим компании рекомендуется застраховать данный вид имущества на сумму 100 тыс. руб. каждый, чтобы покрыть часть своих расходов на ремонт.

Запрос данных в страховую компанию, обслуживающую ООО «Имидж-Строй», показал, что объекты, расположенные на строительной площадке, принадлежащие заказчику или подрядчику, облагаются тарифом 0,408%.

Рассчитаем основные страховые коэффициенты в таблице 4.

Таблица 4. Основные показатели заключаемого договора страхования строительного оборудования для ООО «Имидж Строй»

Вид оборудования	Страховая сумма, тыс. руб.	Страховой тариф, %	Страховой взнос, тыс. руб.
Кран консольный	100	0,408	0,408
Фронтальный погрузчик	100	0,408	0,408
Сварочный аппарат	100	0,408	0,408
Электрогенератор	100	0,408	0,408
Компрессор	100	0,408	0,408
Подъемник строительный	100	0,408	0,408
Минибутовая	100	0,408	0,408
Всего	700	0,408	2,856

Страховая сумма к возмещению при отсутствии франшизы составит 700 тыс. руб., страховая премия – 2,856 тыс. руб.

Так, при существующих затратах на ремонт и заключенном страховом договоре компания сможет покрыть часть затрат на ремонт и сократить убытки и простои, вызванные поиском дополнительного финансирования для своего ремонта.

Рассчитаем экономический эффект от мероприятия, предложенного в таблице 5.

Таблица 5. Расчет экономического эффекта от предложенного мероприятия

Показатель	Характеристика
Доходы (экономия на затратах на ремонт), тыс. руб.	700
Расходы (выплата страхового тарифа), тыс. руб.	2,856
Экономический эффект, тыс. руб.	697,144

Таким образом, экономический эффект от мероприятия составит 697 144 тыс. руб.

Рассчитаем, как предлагаемое мероприятие повлияет на финансовые результаты предприятия в таблице

6.

Таблица 6. Влияние предложенного мероприятия на показатели финансовых результатов предприятия, тыс. руб.

Показатель	До внедрения	После внедрения
Выручка от продаж	65 128	65 128
Себестоимость	50 122	49 422
Прибыль от продаж	15 006	15 706
Прибыль до налогообложения	19 006	19 706
Чистая прибыль	15 854	16 414

Представим полученные данные на рисунке 1.

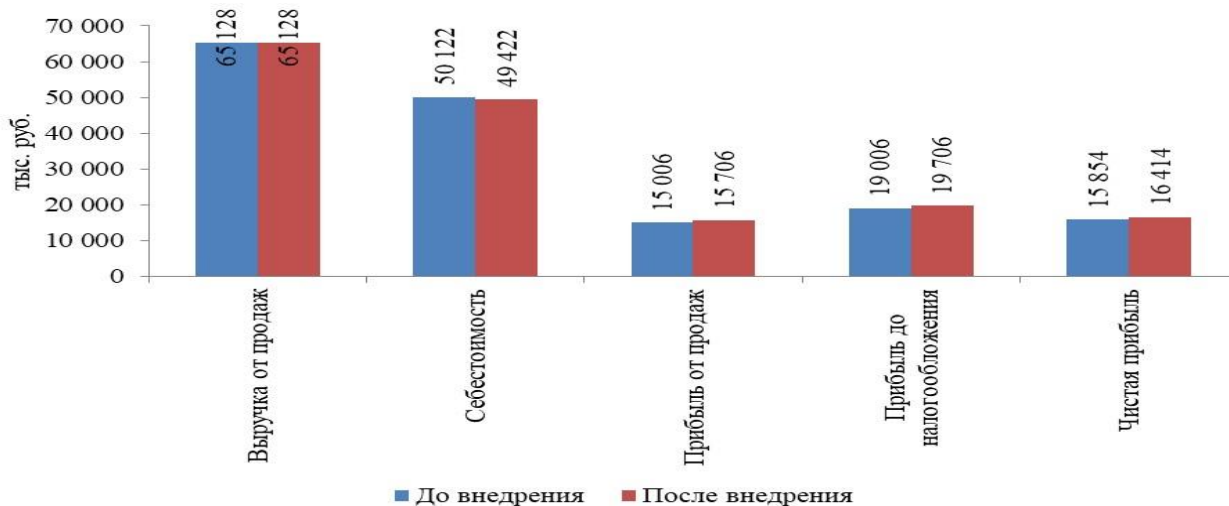


Рисунок 1. Показатели финансовых результатов после внедрения мероприятия

Благодаря экономии затрат на ремонт прибыль компании от продаж увеличится с 15 006 тыс. руб. до 15 706 тыс. руб., что приведет к увеличению прибыли до налогообложения с 19 006 тыс. руб. до 19 706 тыс. руб., а чистая прибыль - от 15 854 тыс. руб. до 16 414 тыс. руб.

Рассчитаем, как предлагаемое мероприятие повлияет на рентабельность предприятия по таблице 7.

Таблица 7. Влияние предложенного мероприятия на показатели рентабельности предприятия

Показатель	До внедрения	После внедрения
Рентабельность издержек	29,93	31,77
Рентабельность оборота	23,04	24,11
Норма прибыли	24,34	25,20

Представим полученные данные на рисунке 2.

Рентабельность затрат увеличивается с 29,93% до 31,77%, рентабельность продаж с 23,04% до 24,11%, рентабельность с 24,34% до 25,20%.



Рисунок 2. Показатели рентабельности после внедрения мероприятия

Рассмотрим показатели экономической безопасности компании после внедрения в таблице 8.

Таблица 8. Индикаторы экономической безопасности предприятия после внедрения мероприятия

Показатель	Характеристика
Производственные индикаторы экономической безопасности	Соответствие нормам
Финансово-экономические индикаторы экономической безопасности	Соответствие нормам
Социальные индикаторы экономической безопасности	Соответствие нормам
Вывод о состоянии экономической безопасности	Стабильное

Также после реализации меры планируется улучшить показатели экономической безопасности предприятия и изменить его статус с докризисного на стабильный.

Поэтому страхование является важным механизмом обеспечения экономической безопасности организации. Он не только защищает организацию от финансовых потерь, связанных с рисками, но и помогает организации эффективно управлять рисками и предотвращать потенциальные угрозы.

Подведя итоги, можно сказать, что страхование выполняет следующие функции в системе обеспечения экономической безопасности организации:

1. Минимизация рисков: Страхование позволяет снизить финансовые потери, связанные с возможными убытками, например, от стихийных бедствий, аварий, преступлений и других несчастных случаев. Это помогает предупредить серьезные финансовые последствия для организации и обеспечить ее финансовую устойчивость.

2. Защита имущества и прав: Страхование позволяет защитить имущество организации от потенциальных рисков и угроз, таких как пожары, кражи, аварии и другие страховые случаи. Оно также обеспечивает защиту прав организации и ее работников.

3. Финансовая стабильность: Страхование способствует финансовой стабильности организации, так как помогает выплатить возмещение убытков и восстановить деятельность после происшествия. Это позволяет избежать финансовых трудностей и сохранить нормальную деятельность предприятия.

4. Увеличение доверия: Наличие страхования может повысить доверие клиентов, инвесторов и партнеров к организации. Они могут быть уверены в том, что организация обладает защитой от возможных рисков и убытков, что делает ее более привлекательной для сотрудничества.

5. Поддержка в развитии: Страхование может помочь организации в развитии и реализации своих планов, так как позволяет минимизировать риски и обеспечивает финансовую поддержку при необходимости.

**Список используемой литературы:**

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 № 208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: справочно-правовая система / Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения 20.07.2023 г.).
2. Гирфанова, И. Н. Бухгалтерский учет страховых взносов на социальное, пенсионное и медицинское страхование / И. Н. Гирфанова, Г. Р. Нигматуллина, Р. М. Сибгатуллина // Региональные перспективы развития экономики здоровья : Сборник докладов I Всероссийской научно-практической конференции, Уфа, 07–08 ноября 2019 года / Ответственный редактор К.Е. Гришин. – Уфа: Башкирский государственный университет, 2019. – С. 264-267. – EDN IJONR.
3. Гирфанова, И. Н. Страховые взносы для индивидуальных предпринимателей / И. Н. Гирфанова, Г. Р. Нигматуллина, Р. М. Сибгатуллина // Вестник Российского университета кооперации. – 2022. – № 1(47). – С. 35-38.
4. Рассадин, В.Э. Страхование в системе обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Молодой ученый. 2019. №22(260). С. 574-576.
5. Сабирова З.З., Жилина Е.В., Буранбаева Л.З. Показатели экономической безопасности предприятия. В сборнике: Проблемы гуманитарных наук и образования в современном мире. Сборник научных статей по материалам VI Всероссийской научно-практической конференции. Под редакцией Н.А. Ласыновой. 2020. С. 64-65.
6. Сибгатуллина, Р. М. Страхование как механизм обеспечения экономической безопасности / Р. М. Сибгатуллина, И. А. Карачурина // Общество и экономическая мысль в XXI в.: пути развития и инновации : Материалы VIII Международной студенческой научно-практической конференции, Воронеж, 02 апреля 2020 года / Ответственный за выпуск: к.и.н., доцент Соломатина Е.Д.; Технический редактор: Беспалова Г.В.. – Воронеж: Воронежский филиал Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова, 2020. – С. 310-312.
7. Проблемы и перспективы обеспечения безопасности в современных условиях / Е. Н. Баширина, Р. А. Гильмутдинова, Э. В. Дубинина [и др.]. – Уфа: Башкирский государственный университет, 2020. – 220 с.
8. Интерфакс - Центр раскрытия корпоративной информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=1111&type=2> (дата обращения 20.07.2023 г.).

**Тенденции использования маркетинговых инструментов на рынке медицинского оборудования в РФ****Trends in the use of marketing tools in the medical equipment market in the Russian Federation****Ефрюшкина Александра Игоревна***Студентка 1 курса магистратуры**Факультет Экономический**Российский Университет Дружбы Народов**Ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, 117198**e-mail: aligef@yandex.ru***Efriushkina Alexandra Igorevna***Student 1 term of master degree**Faculty of Economic**RUDN University**St. Miklukho-Maklaya, 6, Moscow, 117198**e-mail: aligef@yandex.ru***Научный руководитель****Нога Владислава Игоревна***Ассистент**ФГАОУ ВО «Российский Университет Дружбы Народов»**Миклухо-Маклая, 6, Москва, 117198**e-mail: vladislavanoga@yandex.ru***Scientific adviser****Noga Vladislava Igorevna***Assistant**People's Friendship University of Russia**St. Miklukho-Maklaya, 6, Moscow, 117198**e-mail: vladislavanoga@yandex.ru***Аннотация.**

Данная статья рассматривает основные маркетинговые инструменты и тенденции их использования для продвижения на рынке медицинского оборудования в России. В последние годы рынок переживает значительные изменения, обусловленные такими факторами, как старение населения, увеличение расходов на здравоохранение, технологические достижения и влияние санкций. После политических событий в феврале 2022 года крупные дистрибьюторы медицинского оборудования были вынуждены пересмотреть свою политику в отношении российского рынка, а оставшиеся на рынке компании, как и отечественные, столкнулись с необходимостью поиска новых инструментов и каналов сбыта. В этой статье рассматриваются наиболее эффективные инструменты, а также ключевые тенденции на рынке.

**Annotation.**

This article examines the main marketing tools, trends of use of it for promotion in the medical equipment market in Russia. The market has been undergoing significant changes in recent years driven by factors such as population aging, rising healthcare costs, technological advances and the impact of sanctions. After the political events in February 2022, large distributors of medical equipment were forced to revise their policy towards the Russian market, and the companies that remained on the market, like domestic ones, were faced with the need to find new tools and distribution channels. This article reviews the most effective tools as well as key trends in the market.

**Ключевые слова:** Сфера здравоохранения, рынок медицинского оборудования, анализ рынка, маркетинговая стратегия, маркетинговые инструменты.

**Key words:** Public health, medical equipment market, market analysis, marketing strategy, marketing tools.

Развитие здравоохранения играет важную роль в социально-экономической политике России и оказывает влияние на уровень жизни населения в целом. Государство жестко и тщательно регулирует стандарты оснащения, технические характеристики медицинского оборудования, а в отношении отечественных



производителей разрабатывает и реализует меры поддержки производства аппаратов с целью повышения демографии и улучшения качества жизни россиян в целом.

Рынок медицинского оборудования по праву можно считать емким, он объединяет в себе совокупность медицинских изделий, предназначенных для всех возможных областей медицины. Так как рынок относится к B2B-сектору, его можно разделить на частый и государственный сектор. На 2019 год эксперты оценивали совокупную долю рынка отечественных производителей от 16% до 20%. Соответственно, около 80% доли рынка приходится на иностранные корпорации. Такое соотношение связано с тем, что на данный момент рынок медицинского оборудования в России по-прежнему представлен крупными зарубежными компаниями, такими как: General Electric, Siemens, Toshiba, Stryker и другие. Российские компании-производители оборудования, в свою очередь, не пользуются такой популярностью в частных медицинских организациях. В этом случае медицинские учреждения отдают предпочтение импортному оборудованию, несмотря на высокую волатильность курса рубля, постоянно возрастающий курс иностранных валют и сложность с поставками.

Тем не менее, как было указано ранее, помимо разработки стандартов оснащения медицинских организаций оборудованием государство реализует программы поддержки производства отечественного оборудования. В государственном секторе правительство обязывает государственные и муниципальные медицинские организации закупать отечественное оборудование. Медицинские организации через систему государственных заказов обязаны выполнять квоту на закупку оборудования, российского происхождения в определенных процентных соотношениях. Это система квот была специально создана для поддержания отечественного производства. Тем не менее, российское оборудование в вопросе использования передовых технологий уступает зарубежным, а медицинским учреждениям приходится закупать оборудование за рубежом.

События февраля 2022 года и заявления ряда компаний об уходе с российского рынка породили массу споров и опасений по поводу доступности медицинского оборудования в России. Однако в мае 2023 года представители компании Philips, одного из крупнейших игроков на российском рынке медицинского оборудования, заявили о намерении продолжить свою деятельность на территории России несмотря на специальную военную операцию.

Компания	Страна	Оборот, млн. рублей	Чистая прибыль, млн. рублей	Расходы на НИОКР, млн. рублей
General Electric	США	4 852 020	466 288	151 480
Siemens	Германия	3 110 844	267 418	166 290
Toshiba	Япония	2 435 531	29 619	127 785
Grager	Германия	95 627	5 501	6 770
Phillips	Голландия	955 425	54 584	68 124
ООО "НПП "Монитор"	РФ	-	-	-
ЗАО "НИПК "Электрон"	РФ	-	-	-
ОАО "ПО "Уральский оптико-механический завод имени Яламова"	РФ	4 536,0	47,7	695,8
ПАО "Красногвардеец"	РФ	63,4	13,8	-

Рисунок 1. Анализ рынка медицинского оборудования в России

Тем не менее, заявления иностранных корпораций об уходе с российского рынка также открывают возможности для отечественных компаний-производителей медицинского оборудования. Это уникальная возможность продвинуть свою продукцию и укрепить позиции на рынке. Несмотря на это, российские компании, помимо невозможности достичь технологического превосходства, столкнулись со сложностями, возникшими в том числе ввиду санкций.

Преобладание иностранных корпораций на российском рынке сложилось ввиду ряда факторов, как например: закрытость отрасли, необходимость вложения крупных инвестиций, а также неспособность российских компаний-производителей выстроить маркетинговую стратегию продвижения на рынке. В результате сложившейся на рынке ситуации, вызванной чередой политических событий, маркетинговые стратегии продвижения имеют большое значение для развития компаний-производителей медицинского оборудования, позволяя достичь поставленных целей.

Дистрибьюторская сеть и то, как она выстроена, играет важную роль в вопросе сбыта конечной продукции. Именно дистрибьюторы обеспечивают сбыт и распределение оборудования другим оптовым посредникам, а также конечным потребителям (врачам, медицинским организациям).

Российские компании зачастую могут предложить более выгодные условия сотрудничества и покупки оборудования, нежели западные компании, однако неумение эффективно организовывать систему сбыта через дистрибьюторскую сеть, выстраивать маркетинг взаимоотношений с партнерами, создавать выгодную коммерческую политику для них, приводит к тому, что дистрибьюторам медицинского оборудования нерентабельно реализовывать отечественные медицинские изделия. Деятельность дистрибьюторов не ограничивается продажей: именно они должны выстроить логистику таким образом, чтобы оборудование могло быть представлено во всех регионах России, а также обеспечить сервисное и гарантийное обслуживание после продажи.

В течение последних десятилетий система сбыта и маркетинг в сфере здравоохранения претерпевали значительные изменения. Освоение новых направлений в медицине и активное развитие интернет-маркетинга стали импульсами к росту доли частного сектора. В числе трендов и основных тенденций в использовании маркетинговых инструментов отчетливо прослеживаются следующие:

Прямой маркетинг. Непосредственная коммуникация с клиентом может происходить как с помощью интернет-рекламы, так и за счет личной встречи потенциального клиента с представителями дистрибьюторской компании. Основная цель этого инструмента не проинформировать потенциального партнера о наличии продукции, а подтолкнуть к принятию решения о покупке или апробации оборудования.

На рынке медицинского оборудования привлечение клиента для компании-производителей и дистрибьюторов обходится дороже, нежели его удержание, поэтому компании стремятся поддерживать хорошие отношения со своими клиентами и партнёрами. Это основная задача маркетинга взаимоотношений, который также использует разные инструменты, как например системы лояльности, системы обратной связи, работа персональных менеджеров по работе с клиентами, уникальны e-mail предложения и другие инструменты.

Брендинг как маркетинговый инструмент. Отечественные производители акцентируют внимание на развитии и становлении собственных брендов, улучшении их восприятия на рынке. Это включает размещение рекламы в СМИ и интернете, направленной на повышение узнаваемости, проведение мероприятий и участие в тематических выставках для врачей и предпринимателей. Однако сейчас в случае российских производителей такой инструмент, как событийный маркетинг или event-маркетинг, используется не в полной мере. Так, компании игнорируют возможность повысить узнаваемость своей продукции среди аудитории врачей, медицинских работников и предпринимателей.

Клиентский сервис. Российские компании активно используют клиентский сервис как отдельный инструмент, выстраивая тактику взаимодействия с клиентами, предлагая высокий уровень сервиса, обратную связь и консультации. Это помогает не только укрепить доверие клиентов, но и выстроить маркетинговую стратегию для их партнеров. Повысить лояльность помогают также послепродажный сервис: гарантийное и

сервисное обслуживание. Для ряда медицинских организаций эта составляющая является решающей в выборе компании-производителя.

#### Цифровой маркетинг.

Инструменты digital-маркетинга уже активно находят применение в разных сферах деятельности, и рынок медицинского оборудования не стал исключением. В контексте российского рынка медицинского оборудования цифровой маркетинг благодаря использованию интернета позволяет компаниям повысить узнаваемость, взаимодействовать с клиентами через социальные сети, использовать аналитику данных для лучшего таргетинга и персонализации контента. Особой популярностью у маркетологов пользуется SEO-оптимизация (иначе поисковая оптимизация), контекстная реклама, маркетинг в социальных сетях (также известен как Social Media Marketing (SMM)) и рассылки по электронной почте (e-mail-маркетинг). Социальные сети e-mail-маркетинг прежде вызывали недоверие среди крупных отечественных компаний, однако сейчас становятся все более популярными, так как позволяют эффективно коммуницировать с целевой аудиторией, повышая не только узнаваемость бренда, но и продажи.

Тем не менее, с марта 2022 года компании-дистрибьюторы были вынуждены искать новые соцсети для публикации контента, поскольку 21 марта того же года Тверской суд Москвы удовлетворил иск Генеральной прокуратуры и продукты транснациональной холдинговой компании Meta Platform Inc., Instagram и Facebook, были признаны экстремистскими. Согласно решению суда рядовые пользователи социальных сетей, ранее признанных экстремистскими, не будут нести ответственность перед законом. Однако юридические лица могут быть привлечены к административной ответственности за использование логотипов или символики указанных социальных сетей.

Для многих компаний, в том числе для компаний-производителей медицинских изделий, признание социальных сетей экстремистскими означало не только необходимость поиска новых каналов коммуникации с покупателями, но и необходимость поиска новых каналов продвижения продукции. За счет таргетированной рекламы дистрибьюторы повышали узнаваемость бренда, а также получали прямые заявки на покупку оборудования. Facebook\* со своей стороны ограничил для пользователей возможность настраивать и оплачивать таргетированную рекламу в рублях и на территории Российской Федерации. Важно отметить, что несмотря на пояснение суда о том, что использование платформ не преследуется по закону, финансирование (как, например, заказ и оплата рекламы) будут считаться спонсированием экстремистской организации. Ввиду этого компании были вынуждены начать поиск альтернатив, где предоставляется возможность запуска таргетированной рекламы. На данный момент наибольшей популярностью пользуется платформа ВКонтакте.

Маркетинг влияния. На рынке медицинского оборудования особое влияние оказывают медицинские работники, врачи с богатым опытом, отраслевые эксперты и предприниматели, которые делятся своим опытом и мнением. Лидеры мнений, или иначе инфлюенсеры, оказывают большое влияние на решение конечных потребителей, так как они смогли добиться уважения и высокой лояльности от своей аудитории. Этот маркетинговый инструмент активно используется для продвижения отечественного медицинского оборудования, однако сложно оценить его вклад в увеличении доли рынка.

Контент-маркетинг. Не менее значимый элемент из совокупности маркетинговых инструментов. Контент-маркетинг включает в себя создание и распространение интересного, релевантного и последовательного контента для привлечения и удержания целевой аудитории. В контексте нашего рынка контент-маркетинг может включать в себя информационные статьи, образовательные видеоролики, клинические исследования и клинические мануалы по работе с аппаратами компании. Правильное определение стратегии контент-маркетинга

помогает в позиционирования компаниями в качестве идейных лидеров, укрепления доверия с клиентами и привлечения потенциальных клиентов.

Системы управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). CRM-системы стали неотъемлемой частью в бизнес-процессах. Современные платформы помогают отслеживать каждый этап взаимодействия с клиентами – от получения заявки до постпродажного обслуживания. CRM-системы играют решающую роль в управлении взаимоотношениями с клиентами и повышении качества обслуживания клиентов.

Таким образом, в этой динамичной среде эффективные маркетинговые стратегии и инструменты играют решающую роль в продвижении медицинского оборудования и захвате доли рынка. В данном исследовании был выявлен ряд проблем системного характера, в силу которых отечественные компании не могут увеличить сбыт медицинских изделий, а также, увеличить долю рынка: неспособность выстроить политику взаимоотношений с партнерами и дистрибьюторами, неумение использовать в своей деятельности маркетинговую стратегию и инструменты для продвижения на рынке. Можно сделать вывод, что в российских компаниях маркетинговая стратегия не используется, а использование инструментов маркетинга носит несистемный, хаотичный характер. Тем не менее, разработка стратегии продвижения на рынке, использование наиболее эффективных маркетинговых инструментов помогут российским производителям и дистрибьюторам медицинского оборудования увеличить объем продаж и долю рынка

#### Список используемой литературы:

1. Красюк Елена Сергеевна Анализ рынка медицинского оборудования в России: маркетинговый аспект // Бизнес-образование в экономике знаний. 2019. №1 (12).
2. Дерен И. И. Маркетинговый подход к деятельности дистрибьютеров медоборудования // ПСЭ. 2010. №3.
3. Отставнов С. С. Исследование высокотехнологичного медицинского оборудования в России: социально-экономические аспекты [Электронный ресурс] // С. С. Отставнов / Современные исследования социальных проблем. – 2013. – No. 1 (21).
4. Проект Стратегии развития медицинской промышленности Российской Федерации до 2020 [Электронный ресурс] // – URL: [http://www.labmedicina.ru/files/news/Yubiley/Strategi\\_ua\\_Medprom1.pdf](http://www.labmedicina.ru/files/news/Yubiley/Strategi_ua_Medprom1.pdf) (Дата обращения: 25.12.2012).
5. Гурьев М.Н. Влияние западных санкций на рынок труда в России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. №5-1. С. 204-206.
6. Шматкова В. В. Механизм маркетингового регулирования дистрибьюторских сетей медицинского оборудования в России // В. В. Шматкова // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2010. – No. 2. – С. 138-142.
7. В России признали экстремистскими и запретили Facebook и Instagram // РБК. – URL: <https://www.rbc.ru/politics/21/03/2022/623882d99a79476d9ca054ab>
8. Процесс поставок в Россию медоборудования за последний год сильно осложнился // РБК. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/5885887?erid=4CQwVszH9pSXr15GfTY#:~:text=Формально%20санкций%20на%20медицину%20нет,страны%20ЕС%20и%20США%2С%20Япония>

**Торгово-экономическое сотрудничество России и Турции на современном этапе****Trade and economic cooperation between Russia and Turkey at the present stage***Мильдзихова Элиза Иосифовна**студентка 3 курса**факультета международных отношений СПбГУ**Санкт-Петербург, Россия**[st096014@student.spbu.ru](mailto:st096014@student.spbu.ru)**Mildzikhova Eliza Iosifovna**3rd year student**School of International Relations, St. Petersburg State University**Saint-Petersburg, Russia**[st096014@student.spbu.ru](mailto:st096014@student.spbu.ru)***Аннотация.**

В данной работе будет предпринята попытка оценить масштабы сотрудничества стран, определить ведущие сферы взаимодействия государств и численные показатели товарооборота. Автор рассматривает влияние основных кризисных моментов в отношениях стран на поступательное развитие экономического взаимодействия и дает оценку будущему торгово-экономического сотрудничества.

**Annotation.**

In this paper, an attempt will be made to assess the scale of cooperation between countries, to identify the leading areas of interaction between states and numerical indicators of trade turnover. The author examines the impact of the main crisis moments in the relations of the countries on the progressive development of economic cooperation and assesses the future of trade and economic cooperation.

**Ключевые слова:** Россия, Турция, торгово-экономическое сотрудничество, российско-турецкие отношения.

**Key words:** Russia, Turkey, trade and economic cooperation, Russian-Turkish relations.

Самой значимой и обширной сферой сотрудничества двух стран является экономика и торговля. Из года в год страны остаются важными и ключевыми партнерами в этой области, а численные показатели поступательно растут.

Для начала определим, какие товары поставляют страны, какие компании производят экспортную продукцию и обозначим объемы этих продаж. Турецкий экспорт в Россию состоит из ряда товаров и услуг. Важными составляющими товарооборота стран являются следующие позиции: текстиль и одежда, автомобили и запчасти, медицинское оборудование, туристические услуги, строительные материалы и некоторые другие. Экспорт России в Турцию состоит из природного газа, нефти, металлопродукцию, промышленное оборудование, пищевую продукцию (например, рыбу, пшеницу и проч.).

Среди турецких компаний, которые поставляют продукцию в Россию можно выделить следующие: «Tofaş» – крупнейший производитель автомобилей Турецкой Республики, сотрудничает с итальянским концерном «Fiat» и экспортирует автомобили в Россию, автомобили под брендами «Citroen», «Peugeot», «Opel» и «Jeep»; «Arcelik» – производитель бытовой техники в Турции, со штаб-квартирой в Стамбуле, в 2022 году эта компания выкупила весь российский бизнес американской «Whirlpool», которой принадлежали товары бренда «Indesit» и некоторые другие; с 1997 года в России представлен бренд ВЕКО, являющийся частью турецкой корпорации «Koc Holding»; «Renaissance Construction» – ведущая турецкая строительная компания в России, которая построила башни «Эволюция», «Нева» в комплексе «Москве-сити», штаб-квартиру Газпрома – «Лахта центр» в Санкт-Петербурге, резервную дизельная электростанция в Сосновом Бору и многие другие объекты; большой список текстильных компаний также поставляет одежду и обувь в Россию: Mavi, LC Waikiki, Koton –

магазины этих брендов реализуют товары по всей стране. За 2021 год выручка компании Koton в России увеличилась с 3 млрд.рублей до 3.7 млрд.рублей, о чем говорится в финансовой отчетности компании за год.

Активно развивается и работает туристический бизнес. «Coral Travel» – крупный российский туроператор принадлежит турецкой компании «OTI Holding». По данным за 2019 год выручка туроператора составила 186 млн. рублей.

Не обошли турецкие строительные компании и Олимпиаду 2014 года в Сочи. Турецкая компания «Gama» принимала участие в создании хоккейного комплекса «Шайба» и «Ледяной дворец», а «Alarko Holding» отвечала за коммунальные системы отопления для новых зданий города.

Российский экспорт реализуется в Турции посредством следующих компаний: Роснефть, Газпром, поставляющие нефть и газ (о чем подробнее можно узнать из раздела 2.3); ЕвроХим – ведущая в мире минерально-химическая компания, крупнейший в России производитель минеральных удобрений, в 2018 году заключила договор с турецкой компанией Hektaş о поставке, продаже и маркетинге продукции; КАМАЗ – осуществляет продажу грузовой техники, автобусов, прицепов, силовых аппаратов, двигателей и многого другого, в том числе в Турцию.

Рассматривая численные показатели товарооборота стран можно заметить постоянный рост объемов. Исключением в этом наблюдении являются кризисные 2008-2009 и 2013 года, когда цены на энергоносители упали и, соответственно, показатели снизились. Так, за весь 2012 год российский экспорт составил 11,462 млрд.долл.США, когда в 2013 году эта цифра равнялась 10,032 млрд.долл.США. В 2018-2020 годах российский экспорт держался на уровне чуть больше 10 млрд.долл.США, что также видно из статистической информации Федеральной таможенной службы Российской Федерации. Отметим, что после введения санкций странами запада из-за начала СВО, Россия прекратила публикацию внешнеторговой статистики для того, чтобы скрыть информацию о положении экономики страны. За пандемийный 2021 год Российская Федерация поставила товаров на сумму 8,123 млрд.долл.США.

Объемы турецкого экспорта в Россию растут с 2016 года. После восстановления отношений летом-осенью 2016 года, экспорт начал расти, а эмбарго отменялись. В 2017 году Турецкая Республика поставила товаров на сумму 2,734 млрд.долл.США, что на миллиард больше, чем годом ранее. Небольшой рост наблюдался даже в ковидный 2020 год: разница с 2019 составила 400 млн.долл.США.

Особого внимания требуют данные с февраля 2022 года, когда началась СВО России на Украине. Как отмечалось ранее, западные страны ввели экономические санкции против Российской Федерации из-за действий в Восточной Европе. Но этим положением, когда Россия нуждается в определенных товарах, воспользовалась Турецкая Республика, которая не присоединилась к санкциям ни в 2014 году, ни сейчас. Подробнее остановимся на таком явлении как «параллельный импорт». Закон о легализации в России этого процесса был подписан 22 июня 2022 года. Закон разрешает ввоз товаров в Россию без разрешения правообладателя. Ранее правительство России сформировало список товаров, являющиеся приоритетными для импорта. В их число вошли автомобили Land Rover, Cadillac, Tesla, их комплектующие и некоторые другие марки; телефоны компаний Samsung, Apple, бытовая техника и некоторые другие позиции. Большое количество таких товаров поступает в Россию из стран ближнего зарубежья и Турции, что можно увидеть на данных Института статистики Турецкой Республики. Если в июле 2021 года экспорт в Россию составлял 417 млн.долл.США, то ровно через год он составил уже 731 млн.долл.США, показав рост почти в два раза. За сентябрь-декабрь 2022 этот показатель не был стабильно больше 1,100 млрд.долл.США. С начала 2023 года экспорт также держится на уровне миллиарда долларов США, превышая показатели прошлых лет в два-три раза. Следует более подробно изучить уже доступную статистическую информацию численных показателей товарооборота между странами. Так, за январь-апрель 2019

турецкий экспорт составил 1,214 млрд.долл.США, когда на аналогичный период составил 3,943 млрд.долл.США. Примечательно, что российский экспорт в Турцию несколько сокращается: за январь-март 2022 года он составил 22,673 млрд.долл.США, а за 2023 год 21,823 млрд.долл.США, также разница между апрелем 2022 и 2023 года составляет 2,111 млрд.долл.США.

Более подробно изучить структуру турецкого параллельного импорта и определить, какие именно товары поставляются таким способом невозможно. Официальной информации статистические ведомства стран не предоставляют, поэтому авторы используют косвенные доказательства и доступную информацию для выводов, которые порой не кажутся правдоподобными. Но министерство финансов США сделало заявление касательно объемов параллельного импорта через Турецкую Республику в Россию. По мнению американских экспертов, объемы таких поставок в марте-октябре достигли 800 млн.долл.США, из которых электроники на 300 млн.долл.США.

Важнейшей для Турции строкой в бюджете является туризм. Отдыхающие из России традиционно входят в топ-5 по численности на турецких курортах. Почему для Турецкой Республики важен туризм? Кроме тех денег, которые получают хозяева отелей и работники сферы услуг, в стране благодаря иностранцам поддерживается платежный баланс, находящийся стабильно в дефиците. Дефицит торгового баланса возникает, когда средства, которые вывозятся из страны, превышают суммы, сохраняемые или привозимые в государство. Для Турции это давняя проблема, которую власти страны корректируют именно за счет туризма.

По данным министерства культуры и туризма Турецкой Республики и Института статистики Турции, число российских туристов за период с января по июль 2021 года составило 2,192 млн. человек. Россия заняла второе место среди всех стран, уступив лишь отдыхающим из Германии, число которых за аналогичный период составило более 3 млн. человек. В пятерку также вошли Великобритания, Болгария и Иран.

Отдельного внимания заслуживает период 2015-2016 года и его влияние на товарооборот между странами. Дело в том, что в виду введенных Россией эмбарго, Турция пострадала значительно сильнее. В первую очередь это объясняется тем, что Порте не представляется возможным полностью отказаться от российских товаров, поскольку заменить энергоресурсы попросту нечем: ни один партнер Турции не способен в краткие сроки заменить российский газ. Поэтому объемы российского экспорта в Турцию в этот период изменились незначительно, особенно на контрасте с турецким экспортом: первый показатель равнялся 5 млрд.долл.США. в 2016, когда второй 1.7 млрд.долл.США за аналогичный период. В первом случае падение составило 27%, а во втором почти в половину, на 48%. Сложилась ситуация, при которой Россия могла нарастить импорт из других стран, развивать свой бизнес, а Турция таких возможностей не имела. Туризм, который, как уже отмечалось ранее, имеет большое значение для бюджета и экономики страны, также пострадал. По данным министерства культуры и туризма Турецкой Республики, число российских туристов в 2016 году снизилось на 78% и составило всего 860 тыс. человек, казна Порты получила на треть меньше, чем за прошлый год: кризис сильно ударил по благосостоянию простого населения и владельцев отелей.

Для более наглядного изучения данных предлагаем рассмотреть следующие графики.

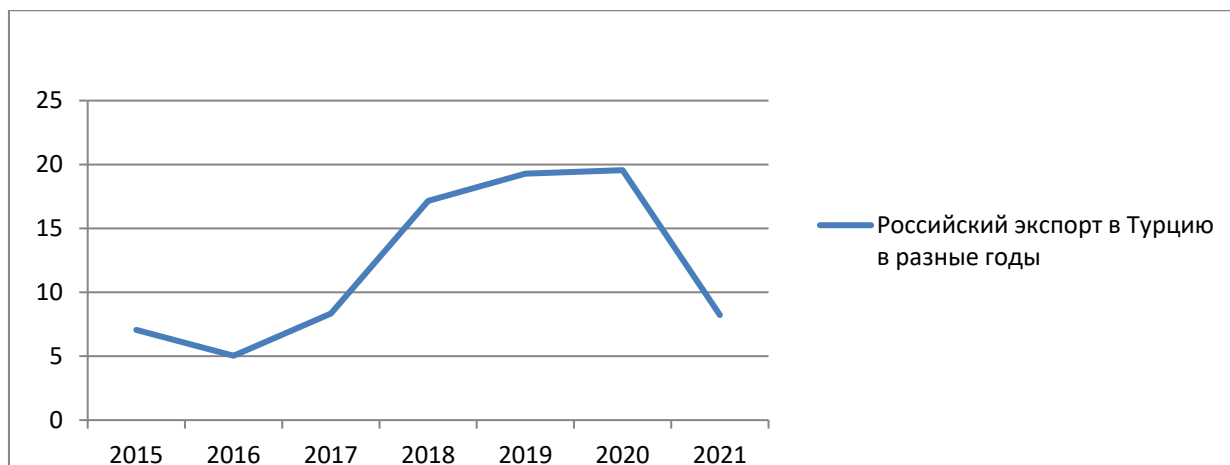


Рисунок 1. Российский экспорт в Турцию с 2015 года. (в млрд.долл.США, по данным ФТС РФ)

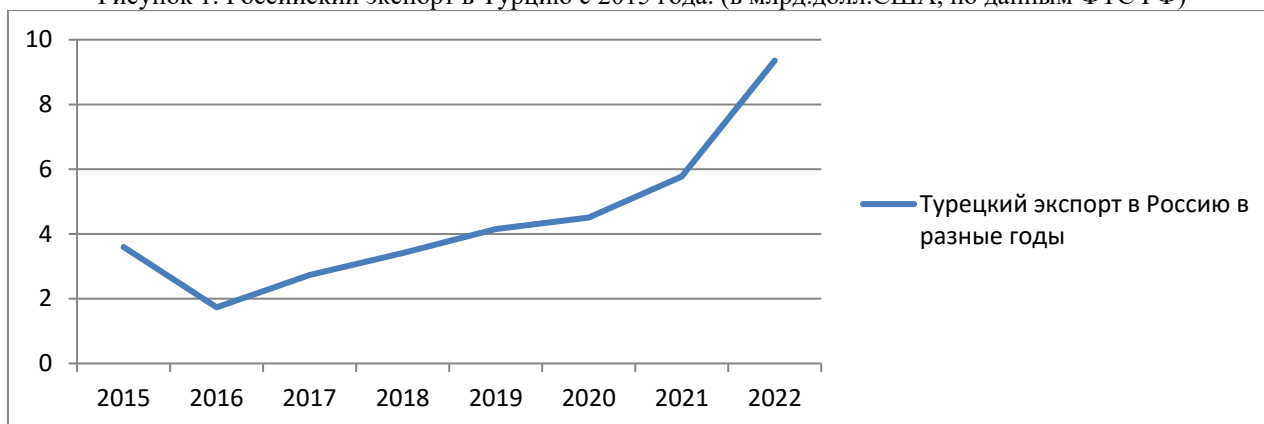


Рисунок 2. Турецкий экспорт в Россию с 2015 года (в млрд.долл. США, по данным Института статистики Турции).

#### Показатели

Таким образом, автор приходит к выводу о том, что торгово-экономические связи между странами являются важной для сторон частью сотрудничества, значение которой особенно сильно заметно в наши дни.

#### Список используемой литературы:

1. Fatma Aslı Kelkitli «Turkish-Russian Relations: Competition and Cooperation in Eurasia». – London, 2017. -147
2. Варгазарова Л, Кобринской И., Уткин С. Современная Турция: тренды развития и значение для России. -- ИМЭМО РАН, 2019
3. Ульченко Н., Шлыков П. Динамика российско-турецких отношений в условиях нарастания глобальной нестабильности – Москва, ИВ РАН
4. Оздемир, В. Торговые отношения России и Турции на современном этапе / В. Оздемир // . – 2018. – № 1(2). – С. 46-51. – EDN ZYATKX. (дата обращения: 10.06.2023 год)
5. Ходунов Александр Сергеевич Российско-турецкие отношения в 1991-2010 гг // Вестник РУДН. Серия: Всеобщая история. 2016. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiysko-turetskie-otnosheniya-v-1991-2010-gg> (дата обращения: 13.06.2023)



**Факторы учебной тревожности студентов****Factors of educational anxiety of students***Перевозчикова Ю.С.,**Студент 1 курса магистратуры,**Философско-социологического факультета,**Пермский государственный национальный исследовательский университет,**РФ, г.Пермь**e-mail: [prv.julie@yandex.ru](mailto:prv.julie@yandex.ru)**Perevozchikova J,**1st year student master's degree,**faculty of philosophy and social sciences,**Perm State University,**Russia, Perm.**e-mail: [prv.julie@yandex.ru](mailto:prv.julie@yandex.ru)**Соломатина Л.М.**Студент 1 курса магистратуры,**Философско-социологического факультета,**Пермский государственный национальный исследовательский университет,**РФ, г.Пермь**Solomatina L**1st year student master's degree,**faculty of philosophy and social sciences,**Perm State University,**Russia, Perm.***Аннотация.**

В статье представлены результаты исследования проблемы учебной тревожности студентов. Понимание того, что больше всего тревожит студентов, позволит в дальнейшем улучшить психологический климат в университетах. Всего было опрошено 47 человек в возрасте от 16 до 27 лет. Установлено, что появление тревожного состояния преимущественно связано с такими факторами, как система требований, самооценка и межличностное взаимодействие с окружающими.

**Annotation.**

The article presents the results of research of the problem of educational anxiety of students. Understanding what is most disturbing to the students will further improve the psychological climate in universities. A total of 47 persons between the ages of 16 and 27 were interviewed. It has been found that the emergence of anxiety is mainly due to factors such as the system of requirements, self-esteem and interpersonal interaction with others.

**Ключевые слова:** студенты, ситуативная тревожность, личностная тревожность, адаптация, причины тревоги.

**Key words:** students, situational anxiety, personal anxiety, adaptation, causes of anxiety.

**Введение.**

В настоящее время тревожность является актуальной проблемой, особенно высокий уровень ее проявления характерен для студентов и является устойчивой тенденцией. Тревожность часто рассматривают в различных аспектах человеческой деятельности. Тревожность как свойство личности может быть обусловлена как природными особенностями человека (свойства нервной системы), так и различными социальными или личностными факторами. Ярче всего она проявляется в кризисные моменты: во время смены вида деятельности, смены работы/ учебного заведения, переезда и т.п. В старшем, подростковом и юношеском возрасте тревожность может порождаться внутренними конфликтами, преимущественно связанными с самооценкой личности, с формированием мировоззрения и Я-концепции [7]. В Большом психологическом словаре тревога определяется как переживание эмоционального дискомфорта, связанное с ожиданием неблагоприятного, предчувствием грозящей опасности, а тревожность – как индивидуальная психологическая особенность, проявляющаяся в

склонности человека к частым и интенсивным переживаниям состояния тревоги, а также в низком пороге его возникновения [7].

Наиболее известная методика для выявления уровня тревожности – это шкала тревоги Спилбергера-Ханина, STAI (Спилбергер, 1970; Ханин, 1978)

В своих работах Ч.Д. Спилбергер развивает идею о том, что тревожность может проявляться в двух формах: ситуативной и личностной. Ситуативная тревожность связана с определенной ситуацией, которая объективно вызывает у человека беспокойство. Это состояние в некоторых случаях можно рассматривать как нормальное и даже необходимое, поскольку у человека проявляется ответственность и готовность к решению возникшей проблемы. Напротив, если у человека снижена ситуативная тревожность, то это может свидетельствовать об инфантильности личности, и может привести к непредвиденным последствиям. Но повышенная ситуативная тревожность также может неблагоприятно влиять на деятельность человека, поэтому ее уровень должен быть оптимальным для эффективной деятельности. Особенность личностной тревожности заключается в склонности индивида испытывать состояние тревоги в самых разных жизненных ситуациях, в том числе и таких, которые объективно к этому не располагают. Личностную тревожность можно рассматривать как предрасположенность человека к тревоге. Она активизируется при восприятии определенных стимулов, расцениваемых человеком как опасные для самооценки, самоуважения [9]. Чаще всего при высоких показателях личностной тревожности человек переживает страх, находится в подавленном состоянии, у него затруднены контакты с социумом, что все это в целом оказывает негативное влияние на психику и деятельность [7].

С. Б. Величковская и В. М. Астапов уделяют особое внимание индивидуальным и личностным характеристикам студентов в процессе их адаптации к образовательной среде. Как известно, именно личностные особенности определяют интенсивность стрессового переживания индивида и чувствительность к стрессогенным факторам [2]. Современные исследователи все чаще стали выделять учебную тревожность как отдельный вид тревожности [1].

Также помимо учебной тревожности О.В. Кузнецова выделяет предэкзаменационную тревожность, которая отражает индивидуальные различия в склонности субъекта испытывать тревогу в ситуации оценки, экзамена [6]. Студенты совершают переход от школьной системы образования к университетской системе, которая чаще всего значительно отличается от школьной. Эта смена учебной обстановки, перестройка и адаптация к новым правилам, режиму может повысить уровень тревожности у студентов. Обычно, тревожные студенты — это очень неуверенные в себе люди, с неустойчивой самооценкой. Постоянно испытываемое ими чувство страха перед неизвестным приводит к тому, что они почти не проявляют инициативу, предпочитают не обращать на себя внимание окружающих, ведут себя примерно, скромно, стараются точно выполнять требование преподавателей, не нарушают дисциплину [5]. Для студента уровень личностной тревожности является важным фактором благополучного обучения в ВУЗе. Когда студенты сталкиваются с различными трудностями, оптимальный уровень тревожности способствует успешному и эффективному обучению. Студенты часто сталкиваются с различными трудностями, поэтому важно, чтобы у них преобладал оптимальный уровень тревожности, который способствует успешному и эффективному обучению. Высокий же уровень тревожности может затруднить учебную деятельность студента путем снижения организованности, продуктивности, а также качества результата. В то же время О.В. Кузнецова, В.М. Астапов отмечают, что определенный уровень тревожности – естественная и обязательная особенность активной деятельности личности. Подчеркивается, что состояние тревоги является полезным адаптивным механизмом, побуждающим индивида к защитному поведению по преодолению опасности, но не каждому человеку это подходит. Студентам нужно учиться понимать и распознавать причины тревоги, уметь с ними справляться [1, 6, 8].

В данной статье предпринимается попытка исследовать субъективные представления студентов о факторах их учебной тревожности, а также выявить взаимосвязи данных факторов с показателями тревожности и адаптивности.

#### Метод.

В исследовании приняли участие 47 студентов ПГНИУ, которые обучались на разных курсах и направлениях, от 16 до 27 лет ( $M = 20,7$ ,  $SD = 2,8$ ), из них 37 женщин, 10 мужчин. Сбор эмпирических данных осуществлялся с помощью онлайн платформы “OnlineTestPad”.

В исследовании использовались следующие методики:

- шкала тревожности Спилбергера -Ханина;
- методика “Адаптивность студентов в ВУЗе” Т. Д. Дубовицкая, А. В. Крылова;
- список причин тревоги студентов, выявленный на основе системного анализа статей, посвященных проблеме учебной тревожности (авторская разработка).

Собранные данные были занесены в матрицу сырых данных и обработаны с помощью 3 видов статистического анализа: описательной статистики, эксплораторного факторного анализа и корреляционного анализа rho-Спирмена.

#### Результаты.

Результаты эксплораторного факторного анализа оценки студентами значимости причин учебной тревожности представлены в табл. 1.

Таблица 1. Результаты факторного анализа причин учебной тревожности по самоотчетам студентов (ортогональное вращение методом Varimax)

Переменные / Факторы	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3
Необходимость подстраиваться под систему требований и подход каждого преподавателя (отсутствие единых требований)	0,775		
Слишком большой объем учебного материала	0,745		
Объективно высокий уровень сложности учебного материала	0,704		
Непонятные объяснения некоторых преподавателей	0,680		
Отсутствие четких требований к сдаче контрольных точек	0,663		
Неудобное время начала и/или окончания занятий	0,629		
Дискомфорт от общения с людьми, старшими по положению (преподаватели, сотрудники деканата)	0,497		
Отсутствие уверенности в собственном успехе, страх неудачи		0,886	
Нежелание раскрываться перед другими, страх самовыражения		0,667	
Страх не оправдать ожидания окружающих		0,630	
Стремление все делать идеально (чрезмерная требовательность к себе)		0,518	
Неблагоприятные отношения с друзьями (отсутствие взаимопонимания, конфликты взаимное недовольство и т.д.)			0,725
Неблагоприятные отношения с членами семьи (отсутствие взаимопонимания, конфликты взаимное недовольство и т.д.)			0,717
Дискомфорт, связанный с моим вхождением в новый (студенческий) коллектив			0,552
Бытовые проблемы, связанные с питанием, жильем, медобслуживанием и т.д.			0,506
Собственные значения факторов	5,581	1,643	0,936
Доля объяснимой дисперсии	0,372	0,110	0,062

В результате факторного анализа было получено три фактора. Суммарная доля объяснимой дисперсии (ДОД) составила 54,4 %. Первый фактор имеет долю объяснимой дисперсии 37,2%. Собственное значение фактора 5,581. Второй фактор имеет долю объяснимой дисперсии 11%. Собственное значение фактора 1,643. Третий фактор имеет долю объяснимой дисперсии 6,2%. Собственное значение фактора 0,936.

Переменные, которые обусловлены влиянием Фактора 1, отвечают за систему требований, правил, сложности понимания заданий и усвоение материала. Фактор 2 описывает то, как студент оценивает свои силы, знания, возможности. Переменные, которые вошли в Фактор 3, описывают межличностное взаимодействие студентов в процессе обучения в университете.

### **Результаты исследования взаимосвязей факторов тревоги студентов с показателями их адаптации и тревожности.**

Для проверки выборочной совокупности на нормальность распределения использовался критерий Шапиро-Уилка. Почти все исследуемые характеристики обнаружили несоответствие нормальному распределению ( $p < 0,05$ ).

Для оценки взаимосвязи между ситуативной, личностной тревожностью, адаптивностью и факторами тревоги у студентов был использован непараметрический критерий Спирмена (табл. 2).

Таблица 2. Результаты рангового корреляционного анализа по Спирмену между личностной и ситуативной тревожностью и факторами тревоги студентов по самоотчетам ( $n=47$ )

<b>Факторы учебной тревожности по самооценке студентов</b>	Личностная тревожность	Ситуативная тревожность	Адаптивность
Адаптивность	-0,612***	-0,349*	
Отсутствие уверенности в собственном успехе, страх неудачи		0,291*	-
Непонятные объяснения некоторых преподавателей	-0,294*	-	-
Неблагоприятные отношения с друзьями (отсутствие взаимопонимания, конфликты и т.д.)	0,308*	-	-

*Примечание: \*  $p < 0,05$ ; \*\*\*  $p < 0,001$ . Незначимые корреляции не приведены в таблице.*

Выявлено, что ситуативная тревожность имеет значимую взаимосвязь с личностной тревожностью студентов ( $\rho=0,56$ ; при  $p < 0,001$ ). Также выявлено, что ситуативная тревожность значимо коррелирует «отсутствием уверенности в собственном успехе, страхом неудачи» ( $\rho=0,291$ ; при  $p=0,047$ ), с адаптивностью студентов в ВУЗе ( $\rho=-0,349$ ; при  $p=0,016$ ). Помимо этого, выявлено, что личностная тревожность значимо взаимосвязана с «непонятными объяснениями некоторых преподавателей» ( $\rho=-0,294$ ; при  $p=0,045$ ), «неблагоприятными отношениями с друзьями (отсутствием взаимопонимания, конфликтами и т.д.)» ( $\rho=0,308$ ; при  $p=0,035$ ) и с адаптивностью студентов в ВУЗе ( $\rho=-0,612$ ; при  $p < 0,001$ ).

Таким образом, в результате корреляционного анализа была выявлена отрицательная связь между адаптивностью и личностной и ситуативной тревожностью. Это значит, что чем больше студент переживает во время обыденных событий из жизни, а также воспринимает большое количество ситуаций, как угрожающих для него, тем ниже его способность к адаптации, приспособлению к правилам и требованиям. И наоборот, чем ниже уровень тревожности студента, тем выше его способность приспособляться. Также выявлена положительная связь между ситуативной тревожностью и фактором «Отсутствие уверенности в собственном успехе, страх неудачи». Это значит, что чем интенсивнее студент переживает обыденные события из своей жизни, тем выше его неуверенность в собственном успехе. Получена отрицательная связь между личностной тревожностью и фактором «Непонятные объяснения некоторых преподавателей». Это значит, что чем больше студент беспокоится из-за своих поступков, тем меньше он тревожится по поводу непонятных для него объяснений преподавателей. Положительная связь между личностной тревожностью и фактором «Неблагоприятные отношения с друзьями» свидетельствует о том, что высокая личностная тревожность студента может сопровождаться повышенным беспокойством из-за межличностного взаимодействия с друзьями.

### **Заключение.**

В целом, полученные в исследовании результаты говорят о том, что существует значимая взаимосвязь между адаптивностью и тревожностью, а также между факторами тревоги студентов по самоотчетам и тревожностью. В результате факторного анализа на основе самоотчетов студентов было получено три фактора тревоги, проявляющиеся в учебном периоде. Данные факторы описывают систему требований, которые должен соблюдать студент; самооценку и самокритичность по отношению к себе; межличностное взаимодействие студентов с окружающими людьми. Полученные результаты можно учитывать в университетах при разработке учебного плана с целью повышения качества обучения, а также использовать в процессе консультирования студентов.

#### Список используемой литературы:

1. Астапов В. М. Тревога и тревожность / сост. и общая редакция СПб. : Питер, 2001. 256 с
2. Величковская С.Б., Гребенникова Т.О. Особенности проявлений стресса в период сессии у студентов с разным уровнем личностной тревожности // Вестник Московского государственного лингвистического университета. Образование и педагогические науки. 2018. №3 (802).
3. Еланцева С.А., Шарова М.У. Формирование способности к саморегуляции психических состояний студентов организаций СПО как условие обеспечения их ненасильственного отношения к миру и к самим себе В сб.: Педагогическое образование в изменяющемся мире. 2017. С. 246–255
4. Кашкевич Е.И., Зубарева Е.В., Афанаскина Л.Н., Екимова Е.Ю., Вышегородцева И.С., Горлова О.П. Особенности эмоционально-когнитивного реагирования русскоязычных и студентов ближнего зарубежья на условия новой образовательной среды высшего учебного заведения // Мир науки. Педагогика и психология. 2020. № 1. С. 2 – 12.
5. Корытко И.Д. Психологические факторы социальной тревожности студентов // Научные труды Московского гуманитарного университета. 2021. № 1.
6. Кузнецова О. В. Взаимосвязь уровней тревожности и механизмов адаптации личности в период юности : автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 2009. 22. С. 13 – 17.
7. Мешкова И.В. Личностная тревожность как фактор адаптации студентов-первокурсников педагогического вуза// Проблемы современного педагогического образования. 2020. № 67-4. С. 416 – 419.
8. Спилбергер Ч. Д. Концептуальные и методологические проблемы исследования тревоги // Тревога и тревожность: хрестоматия / сост. В. М. Астапов. СПб. : Пер Сэ, 2008. С. 85–99.
9. Спилберг Ч.Д. Шкала оценки уровня реактивной и личностной тревожности. Автор Ч.Д. Спилбергер (в адаптации Ю.Л. Ханина).

## Формирование концепции применения армейской кавалерии РККА (по материалам воинских уставов)

### The formation of the concept of Red Army's strategical cavalry (with use of military regulations)

*Хуснулин Артур Равилович*

*Магистрант 2-го курса*

*исторического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова*

*Москва, РФ*

[komrad.camensky@yandex.ru](mailto:komrad.camensky@yandex.ru)

***Khusnulin Arthur***

*2nd year master student*

*Faculty of History, Moscow State University*

*Moscow, Russian Federation*

[komrad.camensky@yandex.ru](mailto:komrad.camensky@yandex.ru)

#### **Аннотация.**

В научных и научно-популярных трудах вопрос о месте кавалерии в военном строительстве СССР 1920-30-х гг. всегда вызывал ожесточённые дискуссии, поскольку приверженность некоторых советских военных вождей традиции, часто декларируемая различными исследователями, воспринимается в диспутах об альтернативах в военной истории страны как своего рода маркер архаичности вооружённых сил – данным вождям противопоставляются военные-новаторы, чьи идеи были незаслуженно отменены. Прежде чем перейти к изучению непосредственно 1920-30-х гг., необходимо найти отправную точку в этом деле, которая позволила бы понять, на чём держались представления советских военных о кавалерии и насколько эти представления вписывались в формирование концепции современной войны советской военной теорией. Наилучшим вариантом для достижения данной цели мы полагаем вышеозначенную тему.

#### **Annotation.**

In scientific and popular science works, the question of the place of the cavalry in the military construction of the USSR in the 1920s and 1930s was always discussed. It provoked discussions, since the commitment of some Soviet military leaders to tradition, often declared by various researchers, is perceived in disputes about alternatives in the military history of the country as a kind of marker of the archaism of the armed forces - these leaders are opposed to military innovators, whose ideas were undeservedly swept aside. Before proceeding to the study of the 1920s and 30s directly, it is necessary to find a starting point in this matter, which would make it possible to understand what the Soviet military's ideas about cavalry were based on and how these ideas fit into the formation of the concept of modern warfare by Soviet military theory. The best option to achieve this goal, we believe the topic from above.

**Ключевые слова:** красная конница, кавалерия РККА, военная доктрина, Полевой устав 1918 г., Строевой кавалерийский устав, маневренная война.

**Key words:** red cavalry, Red Army cavalry, military doctrine, Field Regulations 1918, Cavalry Regulations, high-intensive war.

Советская кавалерия на протяжении всей истории Советского Союза была своего рода символом Красной армии, олицетворявшим её лихость и отвагу, а также придававшим ей особую революционную эстетику. Воин-красноармеец, одетый в кафтан с синими разговорами, в будёновке и с шашкой наперевес – такой образ может возникнуть у среднестатистического обывателя, которого попросят представить себе советского кавалериста. После распада Союза и изменения конъюнктуры подход к героям прошлого изменился, и отныне красная конница стала восприниматься как атавизм, как символ отсталости советской военной машины и косности военной теории.

Одним из немногих академических исследований, обнаруженных нами в ходе поиска историографии по интересующему нас сюжету, стала работа Ю. А. Аквилянова, а также расширенное исследование того же автора. Впрочем, мы вынуждены констатировать, что при всей ценности вовлекаемых автором в оборот сведений, его труды по сути пересказывают уже известные факты боевого применения кавалерии в РККА с вкраплениями

личных воспоминаний всадников, которые не могут дать нам исчерпывающего ответа на вопрос о месте кавалерии в Красной армии, а также советской военной машине в целом. Вдвойне важен для изучения данный сюжет потому, что он не ограничивается в своей ценности лишь углублением понимания роли данного рода войск, но по причине того, что кавалерия в интересующий нас период времени переживала период кардинальных изменений своего положения ввиду технической модернизации и трансформации военной теории. Первая мировая война, символом которой стали маломаневренные боевые действия в эшелонированной обороне, резко контрастировала с Гражданской и Советско-польской войнами, являвшие собой полную противоположность окопной войне; кроме того, как отечественная, так и зарубежная военная теория тщательно анализировала прошедшие конфликты, предпринимая попытку смоделировать ход конфликтов грядущих. Как ни странно, но и в войнах будущего военные по обе стороны находили место применению кавалерии. В этой связи представляет интерес понять, какое место отводила кавалерии в стремительно меняющейся мировой – политической и военной – обстановке советская военная машина.

Под «военной машиной» мы склонны понимать комплекс военно-административных и военно-теоретических институтов, чьё мнение было бы выражено в специализированных программных документах. В первую очередь, интерес для нас представляют такие источники как Полевой устав 1918 г. и Строевой кавалерийский устав 1919 г. Полевые уставы со времён дореволюционной России ставили своей целью обозначить контуры ведения боя различными родами войск и огневыми средствами, в то время как уставы строевые предметом для обзора брали действия отдельно взятых родов войск, рассматривая на своих страницах все тонкости их боевой и строевой подготовки, а также применения на поле боя. В рамки нашей работы не вписываются работы военно-теоретического плана, поскольку, несмотря на то, что положениями некоторых из них составители уставов безусловно пользовались, – как, например, в Полевой устав 1933 г. фактически была вписана концепция т.н. «глубокой операции» советского военного теоретика В. К. Триандафиллова, – они являли собой скорее исследовательский и аналитический опыт, своего рода лабораторную работу, в связи с чем мы не можем рассматривать их как определяющие доктринальные установки употребления того или иного рода войск – в частности, кавалерии. В этом деле подспорьем для нас являются именно уставные документы.

Полевой устав – первый общевойсковой устав Советской России – был принят в декабре 1918 г. Во введении к нему нашли выражение, пожалуй, главные установки молодой Красной армии, которые руководство военным ведомством определяло как центральные в деле ведения боевых действий. Для максимальной наглядности процитируем их дословно: «Главное действие на войне – **бой** (выделено по источнику. – А. Х.)», – а для достижения максимального успеха лучшим способом ведения боя являются наступательные действия, ибо только они «дают возможность захватить почин в свои руки и заставить неприятеля невольно сделать то, чего хочет наступающий; наступающий создаёт обстановку, а не подчиняется ей». В свою очередь, для максимальной эффективности наступательных действий важнейшее правило – действовать по принципам **«взаимной выручки и взаимодействия всех частей и родов войск** (выделено по источнику. – А. Х.)». Тем не менее, декларируемая симфония всех родов войск существенно конкретизируется в части Устава, посвящённой непосредственному ведению боя – хотя *«все роды войск обязаны поддерживать и выручать друг друга* (выделено по источнику. – А. Х.)», – костяком всей армии является пехота, в то время как «прочие роды войск должны всеми мерами содействовать ей (пехоте. – А. Х.) в достижении боевых целей и самоотверженно выручать её в трудную минуту». Данную максиму закрепляет Строевой пехотный устав 1919 г. в части, касающейся общих указаний по применению пехоты в бою: «Могущественное развитие военной, и в частности артиллерийской, техники не уменьшило значения пехоты в бою. Она по-прежнему несёт на себе всю тяжесть боя, она же решает его. Прочие роды войск лишь содействуют пехоте и облегчают её работу».

Следует отметить, что Полевой устав РККА, цитируемый нами, и концептуально, и содержательно является преемником Устава полевой службы Русской армии 1912 г. В качестве наглядного примера приведём его часть, касающуюся рекомендаций к тактике действий в бою: «Самым действительным средством для поражения неприятеля служит нападение на него. Поэтому стремление к *наступательным действиям должно быть положено в основание при всякой встрече с неприятелем* (выделено по источнику. – А. Х.)», – в ходе самого же боя, хоть все рода войск «обязаны поддерживать и выручать друг друга», – главная роль «принадлежит пехоте; прочие роды войск должны содействовать ей в достижении боевых целей и самоотверженно выручать её в трудную минуту (выделено мной. – А. Х.)» Как нетрудно заметить, помимо тождества принципов ведения боя, оба устава идентичны даже в словесных формулировках, что является лишним доказательством того, что Полевой устав РККА 1918 г. принимался фактически по лекалам своего предшественника в лице Устава полевой службы Русской армии. Коль скоро предметом нашего исследования являются советские документы, мы не будем далее цитировать дореволюционного предтечу, однако со всей смелостью заявляем, что не только в части общих принципов ведения боя, но и в части основ использования различных родов войск, в частности кавалерии, они, пусть и с незначительными изменениями в советском варианте, предлагают абсолютно схожие рецепты.

Возвращаясь к предмету нашего исследования, армейской кавалерии, посмотрим, какую роль Полевой устав отводит данному роду войск в боевых действиях. Как указано в документе, в то время как пехота при активной поддержке артиллерии различных калибров несёт на своих плечах основную тяжесть боя, – как наступательного, так и оборонительного, – конница с приданными ей частями в лице конной артиллерии, пулемётами и т.п. выполняет вспомогательные задачи по содействию общему наступлению «энергичными действиями на фланги и в тыл противника, особенно когда пехота ведёт решительную атаку, действуя в конном и пешем строю». В случае, если основная часть армии смогла опрокинуть врага, конница переходит к преследованию его как наиболее маневренный род войск из всех; в случае же, если, напротив, врагу удалось опрокинуть армию, конница должна «действовать решительно, с целью остановить или хотя бы задержать неприятеля, чтобы дать время своей пехоте устроиться». Отличием от дореволюционного Устава полевой службы является важное нововведение в виде рекомендации при действиях на флангах придавать коннице броневые автомобили. Оно является симптоматичным, поскольку последний Устав Русской армии руководствовался в значительной мере условиями Первой мировой войны, в которой конница за редкими исключениями не имела возможности действовать, используя привычную для себя тактику, в то время как, например, Устав полевой службы 1904 г. по-своему уравнивал роли пехоты и конницы в бою: «Пехота содействует коннице своим огнём, если конница атакует, а пехота находится на расстоянии действительного выстрела», – в случае же неудачной кавалерийской атаки, когда кавалерия вынуждена отойти за пехотный строй, «пехота прикрывает её и принимает на себя преследующего неприятеля, чтобы дать время коннице устроиться». В свою очередь, кавалерия «оберегает пехоту от конных атак и содействует отражению их», а также содействует наступлению ил обороне пехоты «своими атаками на пехоту и артиллерию противника. Когда пехота ведёт решительную атаку или отбивает таковую, конница должна действовать в самой тесной связи с нею». Таким образом, Устав 1904 г. в части рассмотрения им мест пехоты и кавалерии как тождественных к началу Первой мировой устарел, а его преемник обр.1912 г. с правками на 1916 г. руководствовался соображениями, актуальными в связи с условиями окопной войны, в то время как Гражданская война показала перспективность маневренных действий и вовлечения в дело их проведения даже такого, на первый взгляд, архаичного рода войск как кавалерия. Последняя, в свою очередь, усиливается современными видами поражения противника, получила второе дыхание.

В этой связи интересно проследить, что уготовил кавалерии непосредственно Строевой кавалерийский устав 1919 г. Согласно ему, успех кавалерийского боя, ведущегося, в первую очередь, в конном строю, зависит от



«морального впечатления, произведённого на противника». К слову, данное «моральное впечатление» в воззрениях английских военных-кавалеристов метафорично выражалось термином «тактика шока», под которой и подразумевалось использование мощного конного удара. Это позволяет нам констатировать своего рода факторность развития кавалерии разных стран Европы того периода.

Как ранее было процитировано из Полевого устава, действия конницы должны вестись как в конном, так и в пешем строю; Кавалерийский устав, в свою очередь, рассматривает пеший бой как менее желательный и более редкий, применяемый «для выполнения таких задач, которые, по характеру своему или по условиям местности, не могут быть разрешены в конном строю», – хотя далее имеется уточнение, что чаще всего бой конных частей «будет представлять собою сочетание обоих способов действий – на коне и пешком». Любопытно примечание, следующее за констатацией вышеприведённого факта: «...конница не должна забывать, что и в бою в спешном порядке выгоды на стороне того, кто действует активно». Следовательно, вне зависимости от формы боя, кавалерия должна всегда придерживаться установки на ведение маневренных боевых действий, отдавая, прочем, предпочтение конному бою. Насколько насыщение современными огневыми средствами армий совмещается, по мнению красных кавалеристов-составителей Строевого устава, с боем вскачь, посмотрим далее.

Как указывает Полевой устав, непосредственно бою предшествует этап ведения разведки местности и поиск врага, а также уточнение его численности и вооружений. Армейская конница, – коль скоро она является предметом нашего исследования, – в этом деле подчиняется непосредственно командующему армией и выполняет задачи в интересах и по распоряжению армейского командования. Главной целью армейской кавалерии в деле ведения разведки является сбор сведений о группировке всех сил неприятеля, действующего против красных подразделений. Для этого она должна стремиться «опрокинуть его кавалерию, прорваться за передовые неприятельские отряды из всех родов войск и проникнуть своими частями к главным силам противника». Т.н. корпусная конница, называемая в уставных документах также войсковой, ведёт разведку в интересах более мелких подразделений, к которым она прикомандирована. В свою очередь, Кавалерийский устав уточняет, что ход конного боя определяется такими особенностями как его «сравнительная скоротечность и бесповоротность атаки», – вследствие чего кавалерия должна во имя достижения успеха атаковать первой, производить атаку внезапно, охватывая противника по возможности с фланга и с тыла; кроме того, конная атака должна вестись сомкнуто – по этой причине Устав предупреждает, что «чем продолжительнее движение полным ходом коней, тем более нарушается сомкнутость и стройность движения», – поэтому лучшей дистанцией для ускорения перед решительным броском колеблется в пределах от 100 до 300 шагов от противника.

Итак, после проведения разведки и прочих вступительных мероприятий, начинается бой. В нём, как мы ранее выяснили, первую скрипку играет пехота при поддержке артиллерии. Конница, действуя на флангах и в тылу, имеет возможность схлестнуться в бою с кавалерией врага, особенности боя с которой абзацем выше были обозначены, а также с пехотой. Кавалерийский устав указывает, что главными особенностями сражения с пехотой, которые должно учитывать при столкновении с ней, являются особенности наличествующего у неё вооружения, а также тактики её применения: во-первых, она хорошо вооружена, что позволяет ей вести дальний и сильный огонь; во-вторых, она пользуется естественными условиями ландшафта местности, на которой ведёт бой, а также возводит искусственные укрепления; наконец, в-третьих, действует в разомкнутом строю, что многократно усложняет борьбу с ней. «В зависимости от этого, – пишут составители Устава, – конная атака на пехоту является препятствием крайне трудным». В этой связи крайне желательно конную атаку на пехотные части совмещать с мощной огневой поддержкой со стороны артчастей и пулемётов, приданных всадникам, а само наступление вести тактическим построением *лавой*, т.е. врассыпную. Кроме того, если есть такая возможность, необходимо предупреждать соседние пехотные и артиллерийские части с целью заручиться их огневой поддержкой.

Аналогичными принципами предлагает документ руководствоваться в деле атаки артиллерийских подразделений противника, которые, в свою очередь, сильны с фронта, но уязвимы с флангов, чем в теории может воспользоваться конница, некоторым количеством частей отвлекая вражеские орудия на себя, в то время как основные силы проведут атаку во фланг. «Иногда одна угроза конной атаки или действия лавы могут отвлечь на себя огонь артиллерии противника, чем конница окажет существенную поддержку своим войскам», – констатирует Устав. Схожие рекомендации даются в деле борьбы с вражескими пулемётами, которую необходимо вести с различных сторон максимально разомкнутыми строями. Крайне желательно по возможности употреблять против пулемётов врага артиллерию в случае нахождения их в зоне досягаемости конноартиллерийских подразделений.

В некоторых случаях ведение боя в конном строю может оказаться трудноисполнимым. Полевой устав не конкретизирует таких случаев, но в приводимых здесь вариантах боя, таких как встречный и оборонительный, использование конницы в спешенном виде представляется более оптимальным. Так, в случае ведения встречного боя, т.е. боя, возникающего при столкновении авангардов двух противостоящих армий, задача армейской конницы как разведывательной части может заключаться в удержании рубежей, выгодных для дальнейшего развёртывания, до подхода авангардных частей своей армии; в случае же с оборонительным боем конница используется: для действий на открытых флангах; как подвижной резерв при глубоком прорыве противника; для преследования опрокинутого врага. На открытых флангах «задача конницы состоит в их (флангов. – А. Х.) прикрытии и разведке с целью своевременно обнаружить и задержать обходящие колонны противника, до прикрытия резерва». Оборонительная задача конницы во всех вышеназванных случаях «не исключает активного способа её выполнения». Кроме того, коннице представляется полезным придавать броневые части.

Практически во всех процитированных выше отрывках приводятся случаи, в которых кавалерия могла бы реализовать свой потенциал в пешем строю; исключение может составить задача преследования противника, которую, конечно, удобнее выполнять в ходе конной атаки. Кавалерийский устав, в свою очередь, несмотря на нескрываемую симпатию его составителей к конному бою, выделяет значительное место бою пешему. Как указано на страницах источника, бой в спешенном состоянии кавалерия может вести весьма эффективно не только против кавалерии врага, но и против пехоты, что является возможным по причине насыщения конных частей современным вооружением, в частности – пулемётами. Пеший бой может быть как наступательным, так и оборонительным. В первом случае он преследует цели захвата какого-либо населённого пункта, нападения на колонны противника во время походного движения, нападения на расположения врага на отдыхе, а также захвата различных пунктов на сообщениях противника и т.п.; во втором – замедления наступления кавалерии противника, удержания за собою по подходу подкреплений какого-либо пункта, прикрытия артиллерии, когда это невозможно сделать в конном строю и т.п. В то же время, по сравнению с пехотой кавалерия имеет некоторые недостатки применительно к ведению пешего боя, поскольку не может вести его продолжительное время ввиду меньшей численности личного состава и большей ограниченности в боеприпасах. По этой причине спешенные всадники должны стремиться «атаковать внезапно, с небольших дистанций, а при обороне...остановить противника издали, вводя в дело сразу, на фронте большого протяжения, все силы и средства поражения, которыми она обладает». Одной из главнейших особенностей ведения спешенного боя кавалеристами, являющихся одновременно и весомым недостатком, есть необходимость присутствия в подразделениях т.н. коноводов, чья задача заключается в удерживании лошадей и укрывании их от огня чуть поодаль от ведущего бой подразделения. Согласно Уставу, коноводами при обыкновенном спешивании становятся вторые номера каждой шеренги, т.е. в расчёте «один коновод на две лошади», при усиленном же – вторые номера второй шеренги каждого отделения, или «один коновод на четыре лошади». При особо благоприятных случаях число коноводов может быть ещё

уменьшено. Коноводов противника, к слову, Устав рекомендует рассматривать как приоритетную цель в деле борьбы со спешенной конницей противника.

Наступление кавалерии в пешем строю должно вести, исходя из принципа необходимости последовательного переноса огня как можно ближе к противнику, а заканчивать его «дружным стремительным штыковым ударом», который, впрочем, непременно должен быть поддержан синхронными действиями соседних подразделений в конном строю. Совмещение действий кавалерии в конном и в пешем строю позволяет ей эффективно противостоять противнику посредством драгунской тактики, т.е. постоянного перемещения по полю боя со спешиванием и открытием огня с различных позиций. «Такого рода действия, представляя из себя *нападение только огнём* (выделено по источнику. – А. Х.), наносят противнику чувствительные потери, вносят в его ряды беспорядок и весьма выгодны для раскрытия сил противника, для замедления его наступления и отвлечения от раз принятого направления», – заключает анализ пеших действий конницы Устав.

Отдельно Кавалерийский устав рассматривает принципы применения конными частями таких средств огневого поражения, как конная артиллерия и пулемёты. В обоих случаях подвижность, свойственная кавалерии на поле боя, становятся серьёзным её преимуществом в деле применения данных видов оружия, поскольку позволяет применять их во всех положениях боя. В то же время, артиллерию при бое в конном строю выгоднее использовать на открытых позициях, дабы она не теряла время на корректировку огня, а также, – хоть Устав данную ситуацию и не описывает, но она представляется вероятной, – не устроила огонь по своим же частям в случае ошибок в корректировке; в случае же ведения пешего боя орудия можно размещать на закрытых позициях. Первостепенной целью в конном бою для конноартиллерийских частей являются конные и пешие части противника, а также пулемёты; в пешем же – артиллерия противника с плавным переводом огня на подвергнутые атаке участки обороны конницы. Применение пулемётов конными частями признаётся особенно важным и эффективным для огневой поддержки спешенных всадников «и вообще в тех случаях, когда желательно увеличить огневую силу каких-либо частей или сосредоточить огонь на известном участке или пункте (например, теснине)».

Резюмируя вышеизложенное, можно со смелостью констатировать, что положения как Полевого, так и Строевого кавалерийского уставов были составлены с учётом всех особенностей, с одной стороны, ведения боя современными армиями, вооружёнными новейшими видами огневого поражения, такими как артиллерия различных калибров и пулемёты, а с другой – маневренной войны, подразумевающей отказ от глухой обороны и навязывание противнику активности с целью минимизировать потенциальное огневое поражение. Интересно отметить, что не только Полевой устав 1918 г. был фактически калькой дореволюционного Устава полевой службы 1912 г., но и Строевой кавалерийский устав как по структуре, так и по концепции применения кавалерии был полной копией своего предшественника родом из Русской армии, вышедшего ещё в 1912 г. и с незначительными дополнениями вышедший до 1917 г.

В то же время, человеку, интересовавшемуся историей Первой мировой и Гражданской войн, вне всяких сомнений известно, что эти конфликты ознаменовались первыми в истории попытками боевого применения таких средств огневой поддержки, как танки и бронев автомобили, и если пехота, вооружённая гранатами и даже первыми противотанковыми ружьями, при поддержке артиллерии ещё имела возможность оказать сопротивление новым «вундерваффе», то кавалерия, тем более в конном строю, как нам представляется, была крайне уязвима в деле противодействия противнику, оснащённому данной техникой. Ни дореволюционный Строевой кавалерийский устав, ни его копия-преемник Красной армии не давали абсолютно никаких рекомендаций по части борьбы с новыми видами оружия; лишь страницах Полевого устава 1918 г. мы находим рекомендацию дополнять конные части поддержкой в виде бронев автомобилей, а среди задач использования бронев автомобилей и прочих бронесил,

в свою очередь, обнаруживаем применение в целях содействия атаке, «обстреливая противника с близких расстояний», – а также прокладывание пехоте «пути для вторжения в позицию неприятеля». Аналогичную ситуацию мы вынуждены констатировать применительно к вовлечению в дело ведения маневренной войны авиации. Таким образом, Строевой кавалерийский устав представляется несколько недоработанным в части наставлений конным войскам по вопросам борьбы с современными видами вооружений, появившимися в годы Первой мировой войны.

\*\*\*

Советская кавалерия к окончанию Гражданской и Советско-польской войны стала своего рода символом всей Красной армии. Между тем, в её использовании на поле боя маневренной войны на страницах Уставов РККА имелись рекомендации, не вполне вписывающиеся в сформировавшийся у обывателей как того, так и нашего времени образ.

Как декларирует Полевой устав РККА 1918 г., главной ударной силой на поле боя в войне настоящего и ближайшего будущего времени является пехота, непрерывно прикрываемая артиллерией и новейшими броневыми средствами. Кавалерия, выступавшая ещё недавно главной маневренной силой в сражении, ввиду крайней своей уязвимости по отношению к ружейному, пулемётному и артиллерийскому огню отныне воспринималась как вспомогательное средство ведения боя, чьими задачами до сражения являлась разведка и рейды, а во время него – оказание поддержки пехоте как в наступлении, так и в обороне на флангах и в тылу вражеской армии. Данная поддержка должна была оказываться посредством ведения боевых действий как в конном, так и в пешем строю при поддержке приданных кавалерийским подразделениям конноартиллерийских и пулемётных частей. Аналогичные по содержанию замечания содержит Строевой кавалерийский устав 1919 г., уточняя, что полностью эффективность кавалерийского рода войск может быть раскрыта только при условии финального проведения мощной конной атаки, позволяющей смести понесшие потери и расстроенные вражеские части, причём данная атака желательна в деле ведения как наступления, так и обороны; в случае опрокидывания врага силами армии, представленной всеми родами войск, кавалерия сохраняет свой прежний статус главной маневренной части и выполняет задачу по преследованию отступающего врага, не давая ему группироваться и организовывать оборону.

Несмотря на красочность данного описания, в глаза бросается отсутствие каких-либо конкретных указаний по увязке действий кавалерии, промышленяющей на флангах и в тылу противника, с остальной армией, коль скоро перед конниками стоит задача ей содействовать; кроме того, – что является, пожалуй, главным изъяном военно-доктринальных представлений о месте конницы в бою, – в Уставах нет никаких разъяснений по части борьбы конных частей с броневыми силами врага, а также с его авиацией, хотя именно к данным видам оружия кавалерия была абсолютно неприспособлена, особенно действуя в конном строю. Данный факт, в частности, имел место в ходе Советско-польской войны, в которой красная конница несла ощутимые потери от новых видов вооружений.

Таким образом, советской военной теории потребовалось время, чтобы переоценить роль новых вооружений в современной войне и аккумулировать их потенциал в развитие кавалерии Красной армии. То, как данная работа проходила на протяжении 1920-х и более поздних годов, является предметом для дальнейших исследований.

#### **Список используемой литературы:**

1. Аквилянов Ю. А. «Значение действий крупных конных масс было правильно учтено красным командованием...» Развитие способов боевого применения кавалерии РККА в 1918–1920 гг. // Военно-исторический журнал. – 2021. – №10. – С. 44–55.

2. Он же. Кавалерия на службе Отечеству. От первой московской кавдивизии до Президентского полка. М.: Вече, 2014. 551 с.
3. Полевой устав. Часть I. Маневренная война. М., Военная типография. 1918. 336 с.
4. Салитан И. Р. Тактика английской конницы. М., Воениздат. 1931. 112 с.
5. Строевой кавалерийский устав. В 3-х частях: Часть III. Бой. / Высочайше утверждён 12-го февраля 1912 г. Исправлен по 1 февраля 1917 г. Петроград, В. Березовский. 1917. 384 с.
6. Строевой кавалерийский устав РККА. Часть II. Взвод. Эскадрон. Полк. Высшие соединения. М., Издание Штаба РККА. 1920. 193 с.
7. Строевой кавалерийский устав РККА. В 3-х частях: Часть III. Бой. М., Издание Штаба РККА. 1920. 91 с.
8. Строевой пехотный устав РККА. В 2-х частях: Часть II. Действия пехоты в бою. М., Военная типография. 1920. 224 с.
9. Устав полевой службы. Наставление для действия в бою отрядов из всех родов оружия. Высочайше утверждены 10 апреля 1904 г. СПб, Военная типография. 1904. 261 с.
10. Устав полевой службы: высочайше утверждён 21 апреля 1912 г. / Исправлен по 1 апреля 1916 г. Петроград, В. Березовский. 1916. 288 с.

**Цифровизация как новый подход к высшему медицинскому образованию****Digitalization as a new approach to higher medical education***Глебова Кира Викторовна**Студентка**ФГБОУ ВО «ЮУрГГПУ»,**Россия, г. Челябинск, 2023г.**[kiraglebova@bk.ru](mailto:kiraglebova@bk.ru)**Glebova Kira Viktorovna**Student**of the Federal State Educational Institution of Higher Education "YUrGGPU",**Russia, Chelyabinsk, 2023.**[kiraglebova@bk.ru](mailto:kiraglebova@bk.ru)***Аннотация.**

Переход к цифровым технологиям в современных условиях реформирования высшего образования являет собой острую необходимость совершенствования образовательного процесса, изменения подходов в образовании, расширения используемых педагогических приемов. Цифровизация высшего образования становится направлением инновационной политики вуза, максимально открывая возможности выпускникам формировать hard – skills (профессиональные навыки) и soft – skills (навыки ориентации в жизненных ситуациях, с применением креативного подхода) для удовлетворения рынка труда в сотрудниках гибко и быстро ориентирующихся в цифровом пространстве. Эти возможности в сочетании с самонаправленным обучением позволяют индивидуализировать процесс восприятия, усвоения и закрепления знаний.

В статье представлены возможности цифровизации высшего образования на примере использования тренажера виртуальной реальности (VR) в ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России по курсу оказания первой медицинской помощи. Целью применения в процессе обучения тренажера VR является приобретение опыта и уверенности при выполнении действий по оказанию первой медицинской помощи как в нормальных, так и нестандартных условиях. Проведено исследование «Влияние виртуальной реальности на формирование навыков оказания первой медицинской помощи».

**Annotation.**

The transition to digital technologies in modern conditions of higher education reform is an urgent need to improve the educational process, change approaches in education, expand the pedagogical techniques used. Digitalization of higher education is becoming the direction of the university's innovation policy, maximally opening up opportunities for graduates to form hard – skills (professional skills) and soft – skills (orientation skills in life situations, with the use of a creative approach) to meet the labor market in employees who are flexibly and quickly oriented in the digital space. These opportunities, combined with self-directed learning, make it possible to individualize the process of perception, assimilation and consolidation of knowledge.

The article presents the possibilities of digitalization of higher education by the example of using a virtual reality simulator (VR) in the Federal State Educational Institution of the Ministry of Health of the Russian Federation on the course of first aid. The purpose of using the VR simulator in the learning process is to gain experience and confidence in performing first aid actions both in normal and non-standard conditions. The study "The influence of virtual reality on the formation of first aid skills" was conducted.

**Ключевые слова:** медицинское образование, цифровизация, цифровые технологии, высшее образование, виртуальная реальность, психологический аспект.

**Key words:** medical education, digitalization, digital technologies, higher education, virtual reality, psychological aspect.

*«В нашем мире, где техника постепенно занимает господствующие позиции, основное внимание необходимо уделять ее использованию в целях образования, а также подготовке людей к овладению техникой, облегчающей повседневную жизнь и работу»*

*Основные положения Доклада Международной комиссии по образованию для XXI века, представленный ЮНЕСКО «Образование: сокровище» 2007г.*

Медицинское образование в России сегодня требует принципиально нового подхода, как и новые условия образовательной деятельности требуют новой кадровой политики. Традиционные подходы к обучению, дающие определенный набор знаний, должны уступить место инновационным методам, развивающим индивидуальные способности обучаемых, креативность, способность принимать решения и осуществлять профессиональную деятельность в стандартных и нестандартных условиях [1; 7]. Проблематику формирует как слабая методологическая и методическая разработка средств и способов формирования компетенций, так и почти полное отсутствие инструментария проверки их сформированности [5]. Согласно требованиям федеральных государственных образовательных стандартов профессионального образования в настоящее время, ориентация профессионального образования именно на использование практико-ориентированных подходов в обучении специалистов. Применительно ко всем сферам и направлениям разрабатываются образовательные программы с учетом совершенствования системы практической подготовки, автором исследуется «Медицина и медицинские науки» как система практической подготовки будущих врачей.

Медицина – одна из областей человеческой деятельности, в которой вопросы качества имеют особое значение, а уровень компетенции и профессионализма, который должен закладываться при обучении студента в медицинском ВУЗе и впоследствии будет предоставлен пациентам в виде качества оказываемых медицинских услуг. [9] В современных условиях обучаемый должен освоить и развить определенные компетенции, а не только приобрести набор знаний, умений и навыков. Универсальные и профессиональные компетенции включают широкий диапазон компетенций различной направленности, в том числе:

- функциональные компетенции – уровень знаний, умений и навыков, позволяющих специалисту выполнять свои функциональные обязанности в соответствии с занимаемой должностью, решать профессиональные задачи;

- когнитивные компетенции – способность к обучению и освоению современных знаний, умений и навыков, к решению проблем в условиях неопределенности;

- креативность – способность к генерированию инновационных подходов в профессиональной деятельности;

- личные качества – самооценка, психофизиологические особенности, ответственность, уровень мотивации [6].

В понятие «компетенция» входят также такие характеристики, как социальная адаптация и опыт профессиональной или учебной деятельности. В совокупности эти компоненты формируют у будущих врачей способность самостоятельно ориентироваться в типовой ситуации, способствуют развитию у них творческих способностей, и в итоге, позволяют квалифицированно решать сложные врачебные задачи. [3; 5]. Современная система образования по конкретному направлению подготовки устанавливает требования к набору общекультурных и профессиональных компетенций, которыми должен обладать выпускник. Количество этих компетенций и их содержание, естественно, зависят от направления подготовки, только очень небольшая их часть приобретается в ходе изучения какой-то одной дисциплины, подавляющее большинство – в процессе освоения нескольких дисциплин.

В профессиональном медицинском образовании важна эффективная интеграция научно-исследовательской, дисциплинарной и учебно-педагогической сфер деятельности, реализация которой осуществляется исключительно через максимальное вовлечение студента в процесс обучения, чего можно добиться при личностно-ориентированном подходе. Эффективность данного подхода заключается в глубокой внутренней мотивации всех участников образовательного процесса, как важное условие формирования профессиональной личности будущего врача. При личностно-ориентированном подходе акцент ставится на

раскрытие творческого потенциала, на то как ученик будет самореализовываться в профессиональной деятельности. При обучении будущих врачей в творческой системе образования с использованием и применением самых современных и актуальных методик для учащихся открывается возможность развития их интеллекта, аналитического типа мышления и креативности. Связующим звеном в современной системе медицинского образования как раз становятся цифровые технологии как инструмент совместного достижения учеником и педагогом новых эвристических открытий [4, 11].

Международные стандарты и международная практика, потребности и приоритеты в области здравоохранения РФ, технологический прогресс в медицине свидетельствуют о необходимости внедрения симуляционных технологий приближенных к реальности в образовательный процесс с целью совершенствования подготовки студентов медицинских специальностей. В связи с развитием процесса информатизации образования происходят изменения в содержании учебного материала. Для ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России (ЮУГМУ) оптимальной является модель образования, которая сочетает в себе высокий уровень теоретической и фундаментальной подготовки в сочетании с практической составляющей обучения, помогающей освоить новые технологии, овладеть высоким уровнем умений и навыков. Цель данного обучения состоит в формировании у студентов профессиональных компетенций путем повышения уровня владения клиническими навыками [2]. В рамках реализации задач по достижению данной цели в университете появилось множество возможностей для применения наглядных средств обучения. И в качестве одного из таких средств выступает виртуальная реальность. 28 апреля 2022г. в ЮУГМУ состоялось открытие уникального в Челябинской области класса обучения студентов по курсу «Оказание первой медицинской помощи» в многофункциональном интерактивном пространстве, которое предоставляет возможность учителю донести материал максимально наглядно и сформировать 100% вовлеченность учеников в процесс обучения с помощью интерактивного оборудования и VR-тренажеров (рис. 1).



Рисунок 1. Процесс обучения студентов ЮУГМУ в на тренажере VR

Интерактивный класс ЮУГМУ оснащен тремя зонами обучения: 1 зона – для подготовки студентов теоретической части курса оказания первой медицинской помощи с помощью интерактивной доски и монитора для демонстрации презентаций (рис. 2)





Рисунок 2. Интерактивная доска

2 зона – закрепление теоретического материала на интерактивных панелях и отработки навыка на манекене. (Рис. 3 и 4)



Рисунок 3. Процесс закрепления знаний на интерактивной панели

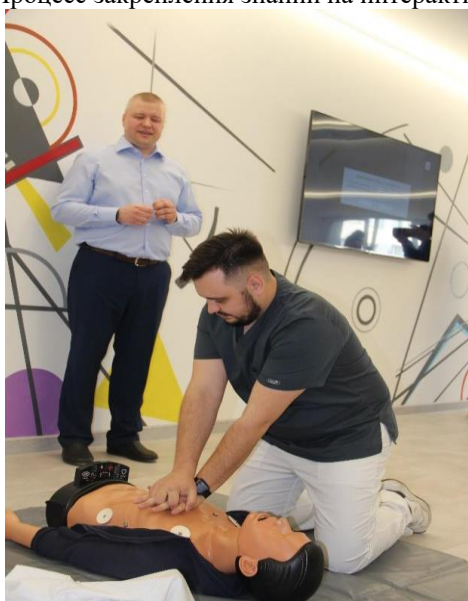


Рисунок 4. Процесс отработки навыка оказания первой медицинской помощи на манекене

3 зона – практическая, для отработки навыка с использованием тренажера VR (рис. 5).



Рисунок 5. Процесс отработки навыка с использованием тренажера VR

2 зона – закрепление теоретического материала на интерактивных панелях и отработки навыка на манекене.  
(Рис. 3 и 4)

В настоящее время использование виртуальной реальности в образовании приобретает все большую популярность и распространение. Это связано с тем, что данные технологии позволяют вывести преподавание на принципиально новый качественный уровень, лучше усваивать информацию, пробудить интерес к изучаемому материалу у учащихся. Обучающиеся постепенно, но неукоснительно, в игровой форме осваивают сложные темы курсов и учатся применять теоретический материал на практике. [10]

Применение в медицинском образовании технологий дополненной и виртуальной реальности позволит решить ряд проблем: 1) доступ учащихся к уникальным учебным курсам преподающих (узко-специализирующихся) экспертов, практически закрепляя в процессе обучения теоретический материал VR-тренажер помогает оттачивать полученные навыки; 2) проведение редких операции, получение подобного опыта в реальной жизни крайне маловероятно, так как студенты могут просто не столкнуться с подобным случаем за период своего обучения; 3) неограниченное количество попыток при закреплении врачебных навыков и проведении манипуляций, тестов, лабораторных анализов не смотря на фактическое отсутствие в ряде медицинских образовательных учреждений современного оборудования, качественных материалов и достаточного количества инструментов; 4) исключение опасного фактора при работе с инфекциями и химическими веществами.

Встраивание чего-то нового в существующий отлаженный механизм, в нашем случае: механизм преподавания медицинских дисциплин, происходит с целью развития и перехода на новый уровень в практическом медицинском образовании, но сам процесс встраивания почти никогда не обходится без наличия проблем. С какими же проблемами сталкиваются педагоги и студенты медицинских вузов при использовании технологий виртуальной и дополненной реальности: 1) большое количество неиспытанных приложений, которые предлагаются для внедрения в процесс обучения, что формирует риск причинения пациенту вреда и противоречит главному принципу медицины; 2) исследование и подстраивание приложений под процесс обучения часто занимает много времени и требует глубокого погружения и заинтересованности педагога; 3) использование исключительно цифровых методов в процессе медицинского образования - недопустимо, конкретного при использовании технологий виртуальной и дополненной реальности стоит опасаться уменьшения уровня эмпатии при регулярном бесконтактном взаимодействии врача и пациента в процессе обучения; 4) формирование зависимости учащихся и практикующих врачей от системности работы приложений, вследствие чего растерянность действий и риск потери профессиональной репутации [9, 12].

На основании проведенных теоретических исследований автор пришел к выводу, что в случае понимания необходимости и готовности медицинского учреждения внедрять цифровые технологии необходимо провести анализ готовых к бесшовной интеграции цифровых решений в процесс медицинского образования с обязательным акцентом на педагога, его готовность к работе с цифровыми технологиями и уровнем его обучаемости и заинтересованности. Такими решениями будут являться уже апробированные приложения в других ВУЗах с очевидной пользой для формирования навыков учащихся и минимальным сроком встраивания в процесс обучения. Самым же успешным вариантом внедрения в процесс медицинского образования цифровых технологий, в нашем случае технологий виртуальной реальности, становится разработка VR-тренажера по техническому заданию профессорского состава ВУЗа, что и было успешно реализовано в ФГБОУ ВО ЮУГМУ Минздрава России. Данный вариант требует больших временных затрат, задействование многочисленного количества экспертов и консультантов как по теме курса, так и квалифицированных ИТ-специалистов - разработчиков VR-тренажеров, но эффективность такого метода неоспорима.

По итогам работы в интерактивном классе ЮУГМУ был проведен опрос студентов по темам «Доступность подачи материала» - 100% студентов отметило, что в интерактивном формате материал подается доступно, и «Уровень заинтересованности студента в процесс обучения с применением VR тренажера и без», 84,3% – отметили, что хотели бы изучать курс оказания первой помощи только в интерактивном классе, меньшее количество респондентов отметили, что до сих пор не пробовали проходить обучение в таком формате, но хотят это сделать в ближайшее время. Таким образом результаты исследования свидетельствуют о необходимости таких цифровых технологий как симуляционный тренажеры виртуальной реальности в процесс обучения студентов.

Необходимость внедрения цифровых технологий в обучение студентов медиков с каждым годом становится все более острой. Образовательные ресурсы совершенствуются и оптимизируются. Кроме того, опыт дистанционного обучения в прошедшие пару лет показал, что такой формат имеет свои значительные преимущества для студентов медицинских вузов. Качественная подготовка будущих врачей является первостепенной задачей в современной системе высшего медицинского образования. Применение практико-ориентированных технологий обучения и использование симуляционных технологий, многократная отработка навыков выполнения отдельных диагностических и лечебных манипуляций способствуют развитию у студентов уверенности в собственных действиях, формируют профессиональные компетенции будущих специалистов. Обучение студентов практическим навыкам с использованием тренажеров, симуляционных технологий, доступных в ЮУГМУ, позволяет эффективнее подготовить молодого врача к самостоятельной практической деятельности, дает возможность молодым врачам быстрее адаптироваться на рабочем месте и в будущем качественно оказывать медицинскую помощь пациентам.

#### **Список используемой литературы:**

1. Астанина С.Ю. Совершенствование модели непрерывного профессионального медицинского образования врачей / С.Ю. Астанина, О.Л. Задворная // Инновации в образовании. – 2014. – № 10. – С. 5-17.
2. Борисова, Н.В. Оценка качества медицинского образования в рамках внедрения федеральных стандартов / Н.В. Борисова, П.Г. Петрова, Е.В. Пшеничкова и др. // Вестник Дальневосточного регионального учебно-методического центра. – 2013. – № 20. – С. 64-68.
4. Гоголев, Н.М. Подготовка медицинских кадров в Арктической зоне России / Н.М. Гоголев, С.М. Дмитриева, С.С. Слепцова и др. // Современные наукоемкие технологии. – № 2. – 2020. – С. 91-95.)
3. Васютина Н.Ю. Компетентности и компетентностный подход в современном образовании // Фестиваль педагогических идей «Открытый урок». URL: [http:// festival.1september.ru/articles/581708/](http://festival.1september.ru/articles/581708/)
4. Винокур В.А. Психологические аспекты формирования проблемно-ориентированного подхода в медицинском образовании // Медицинская психология в России Т. 11, № 2(55)2019. С. 1-11.

5. Дятлова К.Д., Колпаков И.А. Самостоятельная работа студентов как способ формирования компетенций // Инновации в образовании. Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2012. № 1 (1). С. 25–29.
6. Прахова М.Ю. Оценка сформированности профессиональных компетенций / М.Ю. Прахова, Н.В. Зайченко, А.Н. Краснов // Высшее образование в России. – 2015. – № 2. – С.21.
7. Профессиональный стандарт. Специалист в области организации здравоохранения. Проект. [Электронный ресурс]. URL: <http://mednet.ru/ru/novosti/1921-01072016-czniiioiz-publikuet-proekt-professionalnogostandarta-speczialista-v-oblasti-organizaczii-zdravoohraneniya.html> (Дата обращения 05.02.2017 г.).
8. Технологии AR и VR в образовании [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://habr.com/ru/company/mailru/blog/435996/>
9. Тычков А. Ю., Грачев А. В., Алимуратов А. К., Чураков П. П. Исследование особенностей передачи мультимедийной и параметрической информации в среде виртуальной реальности // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Технические науки. 2020. № 4. С. 27–38.
10. Мармыш, Г.Г. Качество высшего медицинского образования: значение практико-ориентированного обучения / Г.Г. Мармыш, О.И. Дубровщик, А.А. Масловская и др. // Электронная библиотека БГУ/ Республиканский институт высшей школы // Вышэйшая школа: навуковаметадычны и публіцыстычны часопіс. – 2017. – № 4. – С. 17-21).
11. Эткина Э.И., Сакаева Г.Д., Гурьева Л.Л., Бабенкова Л.И., Бикташева А.Р., Фазылова А.А., Орлова Н.А., Рамазанова Н.Н., Данилова Л.Я., Якута С.Э., Левашева С.В. Психологические аспекты подготовки студентов медицинского ВУЗа // Международный научно-исследовательский журнал № 11 (42), Часть 4, Декабрь 2021. С. 105-106.
12. Jerald J. The VR Book: Human-Centered Design for Virtual Reality. New York : Association for Computing Machinery and Morgan & Claypool, 2016. P. 636.

**Воспитание организационной культуры будущего руководителя учреждения среднего профессионального образования****Formation of organizational culture of future manager of the institution of secondary vocational education****Лебедь Елизавета Валерьевна***Студент 2 курса**Факультет психологии педагогического института**Белгородский государственный национальный исследовательский университет (НИУ «БелГУ»)**308015, Белгородская область, г. Белгород, ул. Победы, 85.**e-mail: bettysmile773@gmail.com***Lebed Elizaveta Valeryevna***Student 2 term**Faculty of Psychology of the Institute of Pedagogy**Belgorod State University**85 Pobedy Street, Belgorod, the Belgorod region, 308015, Russia**e-mail: bettysmile773@gmail.com***Воронин Сергей Васильевич***Кандидат наук**Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана**105005, Москва, 2-я Бауманская ул., д. 5, стр. 1**e-mail: svoronin@bmstu.ru***Voronin Sergey Vasilievich***The Bauman Moscow State Technical University**105005, ul. Baumanskaya 2-ya, 5/1, Moscow**e-mail: svoronin@bmstu.ru***Научный руководитель****Муромцева Ольга Васильевна***Доцент**Белгородский государственный национальный исследовательский университет (НИУ «БелГУ»)**308015, Белгородская область, г. Белгород, ул. Победы, 85.**e-mail: muromtseva@bsu.edu.ru***Scientific adviser****Muromtseva Olga Vasilievna***Associate professor**Belgorod State University**85 Pobedy Street, Belgorod, the Belgorod region, 308015, Russia**e-mail: muromtseva@bsu.edu.ru***Аннотация.**

В статье раскрывается значимость совершенствования организационной культуры потенциальных будущих руководителей образовательных организаций (ОО), в частности среднего профессионального образования (СПО), способствующей использованию ресурсов организации оптимальным образом в целях ее развития. Актуальность статьи заключается в высокой необходимости развития организационной культуры будущих руководителей учреждения среднего профессионального образования, ключевого комплекса управленческих инструментов и механизмов, дающих возможность в обеспечении устойчивости и оптимизации процесса управления образовательной организацией среднего профессионального образования. Воспитание организационной культуры потенциального руководителя ОО является неотъемлемой частью, позволяющей в будущем ориентировать подразделения и отдельных лиц на общие цели, мобилизовать инициативу сотрудников и обеспечивать их лояльность. В данной работе члены педагогического коллектива рассматриваются как потенциальные руководители ОО. Методами исследования данной работы послужили: анализ литературных источников по теме исследования; анализ нормативных документов образовательной организации; анкетирование персонала образовательной организации Московского техникума космического приборостроения МГТУ им. Н.Э. Баумана.

**Annotation.**

The article reveals the importance of the organizational culture improvement of potential future managers of secondary vocational education institution (college), which promotes the use of the organization's resources in an optimal way for its development. The relevance of the article lies in the high need to develop the organizational culture of future managers of secondary vocational education institutions, a key set of management tools and mechanisms that make it possible to ensure the sustainability and optimization of the management process of an educational organization of secondary vocational education. The education of the organizational culture of a potential manager is an integral part that allows in the future to orient departments and individuals towards common goals, to mobilize the initiative of employees and ensure their loyalty. In this paper, members of the teaching staff are considered as potential leaders of the institution of secondary vocation institution. The research methods of this work were: analysis of literary sources on the subject of the study; analysis of regulatory documents of the educational organization; questionnaire survey of the staff of the educational organization of the Moscow Technical College of Space Instrumentation of the Bauman Moscow State Technical University.

**Ключевые слова:** организационная культура, СПО, управление, руководитель.

**Key words:** organizational culture, secondary vocational education, management, manager.

In modern sources, there are a sufficient number of definitions of "organizational culture". There are both narrow and broad interpretations of this concept. In our opinion, this simple and understandable definition of organizational culture is given by Richard Perrin in the American magazine Harvard Business Review: 'Organizational culture is the sum of values and rituals that serve as "glue" to integrate the members of the organization' [5].

For employees to understand what the uniqueness of the educational organization in which they work is based on, it is necessary to understand what type of organizational culture this institution belongs to. Let's consider each type of organizational culture described by O. Y. Korovina [3].

**Role culture.** It is the most widespread and traditional type of organizational culture in Russia. A feature of this type is the presence of an exact role for each member of the organization, for example, strict adherence to job descriptions, orders; protocols are kept during pedagogical councils and other collective meetings. The task of the leader of an educational organization is the organization of following procedures and rules, maintaining a system of monitoring their implementation.

If there is a role culture in an educational organization, then it will be characterized by stability, orientation to traditions, stability with a high degree of manageability. However, this type is characterized by a low reaction rate to changes and difficulties in developing its own innovations. [3].

**The culture of the "Order".** Focused on power and strength. The leading figure in this type of organizational culture is the manager, whose authority is formal and is fully realized. The informal authority of the manager is also very high. To advance in the career of an employee, it is necessary to strictly follow the main line of the manager. The culture of the "Order" sets the main goal of success and the ability to achieve it quickly. A high concentration of power leads to extremely fast and simple decision-making. Nevertheless, due to the fact that the organization relies on the personal resources of the manager, a huge burden is placed on him. In addition, this type of organizational culture leads to fatigue of teachers due to frequent and rapid changes in the organization. [3].

**Team culture.** Activity-oriented. The team method of work, that is, when a group of people unite to solve any tasks and problems, is the main activity of the team type of organizational culture. At the same time, the value is the employee's ability to work in a team and take responsibility for decisions and results. The manager needs to select groups, show his support for the team way of activity.

However, managing in this type is not an easy task, due to the fact that interaction between groups is problematic, since individual teams tend to lock themselves in. The disadvantages of such an organization include: 1) low level of manageability; 2) difficulties in interaction between groups; 3) more time is devoted to discussion than the quick decision-

making. As a rule, the team culture has a negative attitude towards external innovations, but there is an ability to develop their own. [3].

Culture of individuality. People-oriented. Personal achievements of a person, his professionalism, competence, and success are the basis of the culture of individuality. Speaking about an educational organization, its highest value is the autonomy of the teacher. The management fully trusts the teachers in the independent solution of their professional tasks.

Improving the personal competence of each member of the team, creating a healthy psychological climate are the main tasks of the manager. A people-oriented culture mainly uses individual resources of employees.[3].

The methods of studying the organizational culture of the Moscow Technical College of Space Instrumentation of the Bauman Moscow State Technical University were the analysis of internal documents and questionnaires of employees, namely members of the teaching staff who are potential managers of an educational organization, as well as among the current managers of the technical college.

The culture of the organization is also reflected in documents (plans, programs, orders, regulations). Since the analysis of the information contained in the documentation can help to identify the main real ideas of management regarding the management process, this source of information should not be ignored.

Two types of questionnaires were also conducted according to the methods of N. Rozhkova [4] and V. Zvereva [2] among the staff of the technical college, the purpose of which was to determine the prevailing type of organizational culture of the technical school and the nature of the professional values of the teachers at the technical college.

The Technical College is a structural subdivision of the Federal state budgetary educational institution of Higher Professional Education "Bauman Moscow State University" (Bauman Moscow State Technical University).

The type of the college's organizational structure is defined as linear-functional. The organization of management activities at the college is carried out based on a combination of management and self-government (student council), based on the tasks assigned to the administration and the staff of the college.

A questionnaire to determine the predominant type of organizational culture of the technical college (Fig. 1), conducted among teachers at Moscow Technical College of Space Instrumentation of Bauman Moscow State Technical University, showed that in the "Present" there is not clearly defined, dominant organizational culture in the technical college, the average values in percentages are quite close, therefore, all types are present in the technical college cultures are about equally. Nevertheless, it can be seen that the role culture and the culture of individuality (I–II places) prevail a few times, hereafter team culture takes the III place, the IV place is occupied by the culture of "Order".

In the "Future", role-playing team cultures are leading, occupying the I and II places, but teachers believe that they need to be significantly strengthened. The culture of individuality has shifted to the third place, and this is also important for its development. The culture of the "Order" is in the fourth place, with approximately the same rating – 48.7 and 49.0%. Teachers apparently do not want to strengthen this culture in the "Future".

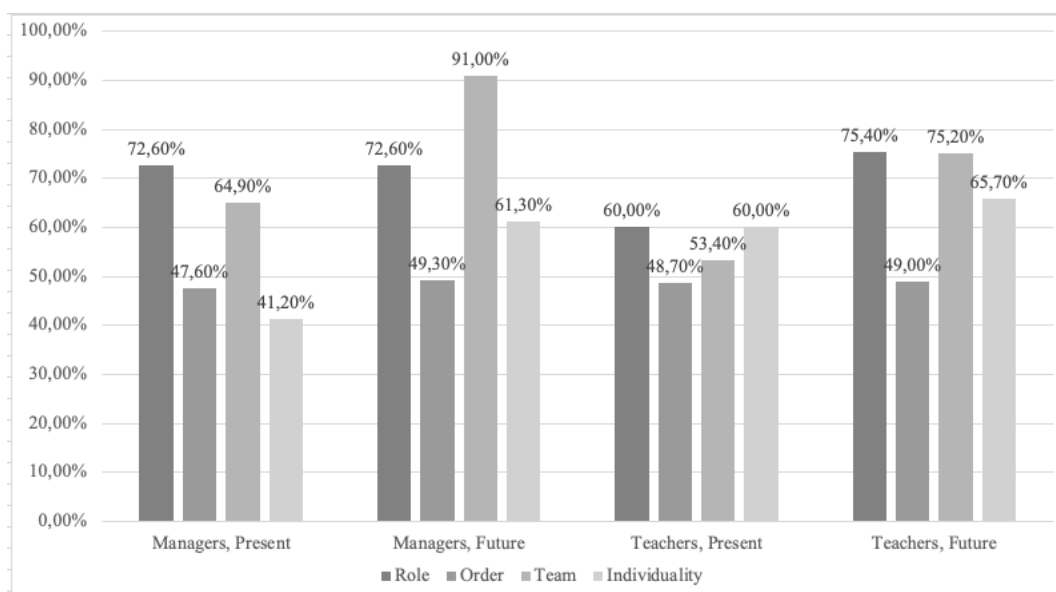


Figure 1. Comparative survey data of respondents received from different categories of teaching staff of Moscow Technical College of Space Instrumentation of Moscow State Technical University named after N. E. Bauman

Next, let's look at the results of the survey among the managers of the technical college. Fig.1 shows that in the "Present" the results are clearer: the role culture dominates (I place; 72.6%), followed by the team (II place; 64.9%), the "Order" group (III place; 47.6%) and the "individuality" group" (IV place; 41.2%). In "Future", the managers want to strength "Team" culture in the Future, and it moved to the first place (91.0%), role-playing culture takes second place with the same rate, the culture of individuality (III place; 61.3%) is intensifying, the culture of "Order" goes to the IV place (49.3%).

The next diagnostic technique was aimed at identifying the nature of the professional values of the teachers at the technical college. This parameter characterizes the "subsurface" level of organizational culture and is important in the analysis of the phenomenon under study.

The survey aimed at identifying the professional values of teachers showed that slightly less than half of respondents (41.2%) are satisfied with their professional training. This is a rather alarming situation, since complacency does not stimulate the development of professional values but leads to stagnation and gradual degradation of the individual, which in no case can be allowed, bearing in mind teaching staff. About 60% of teachers are not satisfied with their professional training. This gives hope that in educational organizations more than half of the teachers are a potential base for the development of their organization. There is a more favorable situation among managers: only 23.8% of respondents are satisfied with their professional training, and 71.4% are not completely satisfied with the current situation. Thus, in the technical college, almost 2/3 of the managers are a potential base for development.

Let's see in which areas of knowledge teachers and managers would like to improve. The survey showed that most teachers and managers would like to deepen their knowledge in the field of psychological and pedagogical (64.7 and 61.9%, respectively) and scientific and theoretical training (58.8 and 33.3%).

What questions are teachers primarily interested in? Firstly, "the study of the personality of the student and the team" (about 60%), followed by "analysis and evaluation of the results of their activities and the activities of students" (53%), the rest of the topics are of less interest to teachers (6-30%).

For managers, the first question is "analysis and evaluation of the results of their activities and the activities of teachers" (71.4%), the second is "organization of personal work" (52.4%), the third is "planning their activities (as a leader) and the activities of the team" (38.1%), the remaining topics are of interest to managers to a lesser extent (14-24%).



Of the professional skills, teachers are most dissatisfied with constructive (about 65%), organizational (about 40%) and communicative (about 30%) skills.

Managers are also most dissatisfied with constructive skills (about 62.0%), followed by communicative (about 24.0%) and organizational (about 15.0%) skills. The good news is that almost all respondents have a desire to improve them.

What forms of professional development do teachers and managers prefer? It should be noted that these are mainly a workshop (88.2 and 61.9%) and self-education (47.0 and 28.6%), the other forms were less preferable for teachers (29.4% and less), the answer "other" was chosen by 23.8% of managers (refresher courses with different topics, trainings).

Since teachers and managers have chosen a workshop as the main form of professional development, let's see which topic they are most interested in. From the topics proposed to the teachers, they selected the following:

- "Psychology of student learning" – 82.3%;
- "Psychology of education of students" – 82.3%;
- "Psychological and pedagogical features of students of different ages" – 70.6%.
- "Differentiation in learning" – 41.2%.

Other topics scored less than 40% of votes, probably they are not so relevant for teachers.

For the leaders of the seven proposed ones, the more in demand are:

- "Forms and methods of cooperation with teachers" – 52.4%.
- "Individualization of training" – 19%.

The other topics received less than 14% of the votes.

Based on the results of studying internal documents and conducting a survey of the teaching staff and the managers of the technical school, the following was revealed:

- the type of the technical school's organizational structure is defined as linear-functional.
- the team is ready to improve and considers the team type of organizational culture as the most desirable.
- problems in professional values of teachers are revealed.

Based on the analysis of the survey conducted in the Moscow Technical College of Space Instrumentation of the Bauman Moscow State Technical University, the following main problems were identified:

- dissatisfaction with professional training among teachers.
- lack of training in the psychological-pedagogical and scientific-theoretical field both among teachers and among the administration.
- dissatisfaction with constructive and organizational skills.

It was also noted that, in general, the team is ready to improve and considers the team type of organizational culture as promising.

Professional knowledge of teachers and managers, their desire for professional growth, dissatisfaction with the results achieved – all this serves as a powerful impetus to the development of the organization as a whole, and, in particular, the organizational culture of the college.

The value attitude of a person to his own development is largely formed in the team and is associated with the organizational culture, the bearer of which is himself and his work team [1].

In conclusion, we note that there are many channels through which it is possible to develop the organizational culture of the future head of an educational organization. In connection with the identified problems, it would be advisable to carry out measures to improve professional training, knowledge in the psychological, pedagogical, and scientific – theoretical fields, constructive and organizational skills. According to the results of the survey, it turned out that the most

preferred form of training for potential managers is workshops. Therefore, taking advanced training courses for teachers and managers of the technical college will be the best option and should be included in measures to improve the organizational culture of the Moscow Technical College of Space Instrumentation.

**Список используемой литературы:**

1. Афанасьева Т. П., Немова Н. В. Профессиональное развитие кадров муниципальной системы образования. Книга 1. Развитие профессионального мастерства педагогических кадров: Методическое пособие / Под ред. Н. В. Немовой. – М.: АПКИПРО, 2004.
2. Зверева В. И. Самоаттестация школы. – М.: Центр «Педагогический поиск», 2000.
3. Коровина О. Ю. Организационная культура в сфере образования: Методические материалы в помощь слушателям курсов повышения квалификации / Науч. ред. А. В. Золотарева – Вологда: Издательский центр ВИРО, 2006. – 64 с.
4. Рожкова Н. Графический профиль организационной культуры // Директор школы. – 2001. – No 5
5. Michael D. Watkins, What Is Organizational Culture? And Why Should We Care?, Harvard Business Review, 2013 [Электронный ресурс] // Harvard Business Review. URL: <https://hbr.org/2013/05/what-is-organizational-culture>(дата обращения 10.06.2023)

**Тьюторское сопровождение в современной школе: проблемы и точки роста****Tutor support in a modern school: problems and points of growth***Иванова Елена Михайловна.**Студентка 1 курса магистратуры,**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«Белгородский государственный национальный исследовательский университет»,**Россия, г. Белгород**Ivanova Elena Mikhailovna.**Студентка 1 курса магистратуры,**Belgorod State National University,**Russia, Belgorod**Кролевецкая Елена Николаевна.**Кандидат педагогических наук, доцент**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования  
«Белгородский государственный национальный исследовательский университет»,**Россия, г. Белгород**Krolevetskaya Elena Nikolaevna.**Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,**Belgorod State National University,**Russia, Belgorod***Аннотация.**

В статье раскрывается сущность и значение тьюторского сопровождения в современном образовательном процессе; направления деятельности тьютора в сопровождении обучающихся с ОВЗ. Цели и задачи тьюторской деятельности представляются через призму функций образования. Целью эмпирического исследования явилась оценка осведомленности тьюторов об особенностях тьюторского сопровождения в условиях современного образовательного процесса, выявление проблем и точек роста в вопросах тьюторства. В рамках исследования было проведено анкетирование среди тьюторов образовательных организаций г. Белгорода. Сделан вывод о наличии ряда проблем в организации тьюторского сопровождения в условиях современного образовательного процесса.

**Annotation.**

The article reveals the essence and significance of tutor support in the modern educational process; the activities of a tutor accompanied by students with disabilities. The goals and objectives of the tutoring activity are presented through the prism of the functions of education. The aim of the empirical study was to assess the tutors' awareness of the features of tutor support in the conditions of the modern educational process, to identify problems and points of growth in the issues of tutoring. As part of the study, a survey was conducted among tutors of educational organizations in Belgorod. It is concluded that there are a number of problems in the organization of tutor support in the conditions of the modern educational process.

**Ключевые слова:** тьютор, тьюторское сопровождение, тьюторская деятельность, обучающиеся с ОВЗ.

**Key words:** tutor, tutor support, tutor activity, students with disabilities.

Currently, the school is undergoing a reassessment of the fundamental values of education. There is a reorientation to the development of children's interests and abilities, as well as the formation of competencies in the fields of civil, communication, information and intellectual orientation. The development of cognitive activity and independence of students contributes to the achievement of the above-mentioned directions. Not only teachers and psychologists, but also tutors help in realizing their professional and educational prospects.

Initially, the concept of tutoring was widely spread in the UK, where tutoring is described as a special pedagogical position that ensures the development of individual educational programs and accompanies the process of individualization of education at school, in systems of additional and continuing education [2]. In didactics, a tutor is a

position that accompanies, supports the process of self-education, individual educational search, supports the development and implementation of individual educational projects and programs.

At the initial stages of training, the tutor acts as a guide to the educational space of the school. A tutor is a mentor, an intermediary, a person who teaches how to translate problems into a task and look for their solution [1]. The primary goal of tutoring activity is the personal support of the student and the creation of favorable conditions for adaptation at school, for the disclosure of the inner potential of the child, including those with disabilities (HIA). Detailing the purpose of tutor support is possible through the prism of educational functions:

1. Organizational. Coordination of activities; selection of educational resources to create an individual educational program; creation of conditions necessary for the process of growing up; creation of a purposeful system for organizing work with students.

2. Teaching and educating. Assistance in the formation and subsequent development of universal learning activities; development of a sense of individual responsibility among students; gradual inclusion in the social environment.

3. Developing. The definition and subsequent development of the student's educational motives; increasing the student's active interest in the content of the activity and the research process.

The solution of the following tasks contributes to the achievement of the goal of tutor activity:

- creating conditions that are comfortable for the student while staying in an educational organization;
- creation of a comfortable educational environment through the creation of a favorable environment for communication with the teaching staff, students and parents;
- formation of the ability to build positive interpersonal relationships in a team as a result of the pupil's socialization – his inclusion in the environment of peers, class and school life;
- development of the identified educational motives and interests of the student;
- assistance in overcoming learning difficulties (adaptation of educational programs and teaching materials);
- interaction with parents, their inclusion in the learning process;
- tracking the positive dynamics and evaluation of the results of the activities of a child with disabilities.

To carry out tutoring activities, a specialist must understand the features of inclusive education and its differences from traditional forms of education. It is important to know the age and personality characteristics of a child with disabilities, based on psychological patterns. It should be emphasized that medical, psychological and correctional support in an educational organization is provided not only for students with disabilities, but also for all students without exception. Tutor help is available, which is its most important criterion.

The main goal of a tutor accompanying a child with disabilities is to include him in the environment of a general education institution. The tutor needs to create comfortable conditions for the student: assistance and access to school, classroom; organization of the workplace and other places where a student with disabilities can be; assessment of the real capabilities of the child and the creation of a special regime, temporary organization of the learning environment. It is possible to distinguish the following areas of activity of tutor support of a child with disabilities in a modern school:

1. Assistance in mastering the world of healthy people and obtaining basic knowledge in the learning process.
2. Assistance to teachers of educational organizations in the inclusion of students with special needs in inclusive education.
3. Pedagogical consultation of parents of children with disabilities.
4. Formation of a positive attitude of others to people with disabilities.

Scientists [2; 3] distinguish the following stages of tutor support:

1. Collecting important information about a student with HIA.
2. Analysis of the collected information.
3. Selection of recommendations in cooperation with other specialists.
4. Drawing up an individual work plan for a child with disabilities.
5. The implementation of tutoring activities and the solution of tasks.
6. Development of further actions according to the analysis of the results of the tutor's activity.

The purpose of our empirical research was to assess the tutors' awareness of the features of tutor support in the conditions of the modern educational process, to identify problems and points of growth in the issues of tutoring. As part of the study, we conducted a survey among tutors of educational organizations in Belgorod. 27 tutors took part in the survey. The questionnaire included questions concerning 1) the organization of tutor support in the educational process; 2) recognition of tutors in the professional community; 3) the introduction of new educational results, technologies, increasing the motivation of students to learn.

***Questionnaire "Tutors' awareness of the features of tutor support in the conditions of the modern educational process"***

**Block 1. Organization of tutor support in the educational process**

- 1.1. I know and understand well why the organization of tutor support is necessary.
- 1.2. This year I have mastered (a) new method(s), technique(s), technology(ies) for organizing tutor support for students with disabilities and disabilities and I use them actively.
- 1.3. I have the skills to implement an adaptive educational program for a student with disabilities and disabilities.
- 1.4. I have an idea of the types of reporting documentation for the tutor.
- 1.5. I have knowledge and methods of using the tutor's working and reporting documentation for the purpose of effective tutor support of students.
- 1.6. Any tutor can get access to the resource scheme of the general tutor action and the stages of tutor support of students.

**Block 2. Recognition of tutors in the professional community**

- 2.1. In the current academic year, I took part in presenting the activities of an educational organization in the professional community (holding events, participating in competitions, festivals on the organization of tutor support).
- 2.2. I have publications of materials from the experience of organizing tutor support.
- 2.3. The school regularly carry out activities on the dissemination of experience in organizing tutor support and tutors' achievements exchange in this field.

**Block 3. The introduction of new educational results, technologies, increasing the motivation of students to learn.**

- 3.1. It seems to me that students demonstrate new educational results (specify which ones) in relation to the organization of tutor support.
- 3.2. I have evidence of an increase in the motivation of students to study (specify which ones) in relation to the organization of tutor support.

Evaluation of the results of the tutors' survey was carried out using a scale that defines three levels of manifestation of the studied trait: high, medium, low. The survey participants were asked to assess the level of fairness of the statement (I fully agree, I partially agree, I disagree). The results of the survey of tutors of educational organizations in Belgorod are presented in Figure 1.

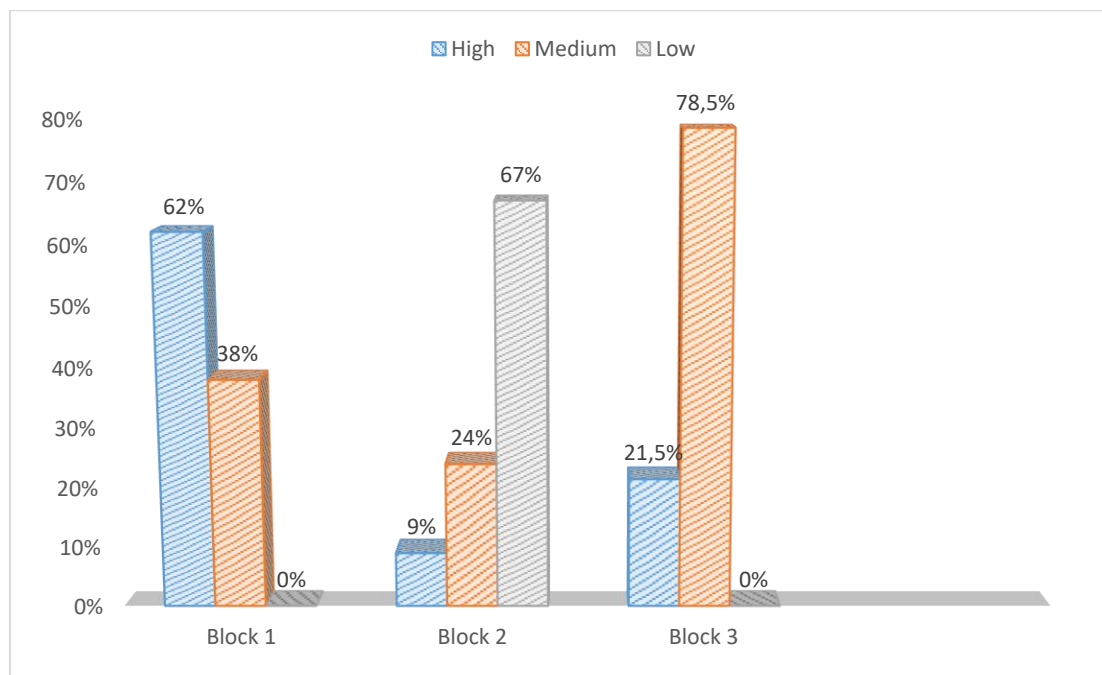


Figure 1. Results of the survey of tutors of educational organizations in Belgorod

According to the results of the survey, 62% of respondents are well aware of the specifics of tutoring activities, 38% are insufficiently aware, there are no ignorant ones. 100% of respondents highly appreciated their knowledge and skills in organizing tutor support and maintaining accounting and working documentation. There is a low level of recognition of individual tutors in the professional community. 67% of tutors, unfortunately, have no experience of participating in competitions, events and other forms of professional activity at school and beyond. Only 9% of respondents rate this indicator at a high level, 24% - at medium level. Respondents also consider “the introduction of new educational results, technologies, and increased motivation of students to study” as an insufficient. Only 21.5% of tutors note that their students have become much more diligent, show more interest in educational activities, have learned letters, numbers, a large amount of names of figures, etc. 78.5% of tutors indicated that their students are less motivated and diligent, but also have learned numbers, letters, names of figures, etc.

The conducted survey allows us to conclude that there are certain problems in the organization of tutor support in the conditions of the modern educational process. With a sufficiently high level of tutors' awareness of the peculiarities of tutor activity in a modern school, assessment of their professional competencies, understanding of their goals and objectives in working with children with disabilities. At the same time, there is a low involvement of tutors in scientific and methodological activities, dissemination of experience in organizing tutor support at the school, city, region level. Tutors do not sufficiently appreciate the educational results and motivation of their students with disabilities.

In conclusion, we note that to achieve high-quality results in working with students with disabilities, the tutor needs to improve the methods and techniques of his professional activity, regularly exchange experience with colleagues, expand the space of professional experience. By carrying out qualitative activities, the tutor contributes to the formation of age-related neoplasms and the correction of mental functions of students with disabilities in consequence of assimilation of school curriculum in various subjects.

#### Список используемой литературы:

1. Ворожцова, И. Б. Педагогический смысл тьюторского сопровождения образовательной деятельности / И.Б. Ворожцова // Начальная школа. – 2010. - №5. – С. 27-32.
2. Гладкая, Е. С. Технологии тьюторского сопровождения: учеб.пособие / Е.С. Гладкая, З.И. Тюмасева. – Челябинск: Изд-во Юж-Урал. Гос. Гуман.-пед. ун-та, 2017. – 93 с.

3. Жданова, М. А. Тьюторство в образовании: учеб. пособие / М. А. Жданова, Ж. Б. Косицына, А. В. Жданов, Н. Н. Сургаева. - СПб: Издательско-полиграфическая ассоциация высших учебных заведений, 2022. - 142 с.

**«Вопросы студенческой науки»**

*Сборник научных статей*

**Выпуск №8 (84)**

Август 2023

Сохранена авторская орфография и пунктуация.

**«Скиф»**

Россия, г. СПб, Богатырский пр. 12, офис 315.

E-mail: info@sciff.ru

[www.sciff.ru](http://www.sciff.ru)