



**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И  
ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ  
В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

Материалы VI Всероссийской  
научно-практической конференции

**г. Астрахань  
21 февраля 2024 г.**

Краснодар  
«Новация»  
2024



**BASIC AND APPLIED RESEARCH  
IN THE FIELD OF ECONOMICS AND  
LAW**

Materials of the VI All-Russian  
Scientific and Practical Conference

**Astrakhan  
February 21, 2024**

Krasnodar  
NOVATSIYA  
2024

УДК: 33.1, 34, 316

ББК 72.4

Ф 94

Печатается по решению оргкомитета  
VI Всероссийской научно-практической конференции  
«**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ  
В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**», протокол заседания оргкомитета  
№ РМ-24/11.04 от 05.02.2024г.

---

**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ  
ЭКОНОМИКИ И ПРАВА:** Материалы VI Всероссийской научно-практической  
конференции (г. Астрахань, 21 февраля 2024 г.). – Краснодар: Новация, 2024. – 133  
с.

**ISBN 978-5-00179-465-3**

В издание включены статьи, подготовленные по результатам исследований, выполненных аспирантами, студентами и научными сотрудниками научно-исследовательских и образовательных учреждений России, Республики Беларусь и стран ближнего зарубежья. Данные работы были представлены на VI Всероссийской научно-практической конференции «**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**» (г. Астрахань, 21 февраля 2024 г.) и получили одобрение экспертной группы оргкомитета конференции.

В сборник вошли материалы, освещающие с научных позиций актуальную проблематику таких областей знаний, как экономические науки (теория и история экономики, анализ хозяйственной деятельности экономического субъекта, различные вопросы организации и функционирования мирового рынка), юриспруденция (вопросы нормотворчества, правоприменения, истории и методологии юридических наук и пр.), исторические науки (дискуссионные вопросы, связанные с динамикой мирового исторического процесса, историей цивилизаций и отдельных государств (народов), ролью личности в истории и т.д.), философские исследования (особенности научно-философского миропонимания и методологии познания, в том числе с учетом современного состояния научного знания в области естественных, технических, а также гуманитарных наук) и политологический дискурс (проблематика, характеризующая актуальное состояние и эволюцию социальных отношений по поводу власти, генезис политических институтов, специфику избирательного процесса и сферу политтехнологий, теорию и практику функционирования органов государственной и муниципальной власти и др.).

Все тексты прошли научное рецензирование и приведены в авторской редакции. За содержание статей, а также соблюдение законодательства об интеллектуальной собственности и авторском праве ответственность несут авторы публикаций.

**ISBN 978-5-00179-465-3**

УДК: 33.1, 34, 316

ББК 72.4

© Коллектив авторов, 2024

## **РЕЦЕНЗЕНТЫ**

---

**Андриевская Светлана Владимировна,**

кандидат исторических наук, психолог, доцент кафедры технологии и методики преподавания Учреждения образования "Полоцкий государственный университет" (Республика Беларусь)

**Анесянц Саркис Артаваздович,**

доктор экономических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования, руководитель научно-исследовательского центра (НИЦ) по научным проблемам «Специфики функционирования Российского фондового рынка и актуальным вопросам эконом теории», член Российской Академии Естествознания, основатель научной школы

**Ставрова Елена Велкова,**

доктор экономических наук, доцент, Югозападен университет „Неофит Рилски“, г. Болгария

**Федорова Татьяна Владимировна,**

к.э.н., доцент, Финансовом университет при правительстве РФ Орловский филиал

## РЕДКОЛЛЕГИЯ

---

<i>Журавлева Ирина Александровна</i>	Кандидат экономических наук, доцент, Советник государственной налоговой службы РФ 3 класса, член-корреспондент РАЕН, Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
<i>Ветерехина Светлана Валерьевна</i>	Кандидат экономических наук. Российский государственный социальный университет, факультет управления
<i>Королюк Елена Владиславовна</i>	Доктор экономических наук, филиал ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет» в г. Тихорецке, заместитель директора по научной работе профессор кафедры экономики и менеджмента
<i>Коцалап Светлана Александровна</i>	Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента, факультета экономики и бизнеса (г. Алчевск), ФГБОУ ВО «Луганский государственный университет имени Владимира Даля»
<i>Мусаев Эльбек Таюфович</i>	Кандидат юридических наук, Ташкентский государственный юридический университет, Республика Узбекистан
<i>Пушкарёва Людмила Васильевна</i>	Доктор экономических наук, Северо-Западный институт управления Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ (Санкт-Петербург)
<i>Синева Наталья Александровна</i>	к.ю.н., доцент, доцент кафедры международного права ФГБОУ ВО «Саратовская государственная юридическая академия»
<i>Тайлакова Салия Дженишбековна</i>	Кандидат юридических наук, доцент, Опшский государственный университет
<i>Темиров Абдулазиз Алимжанович</i>	Кандидат экономических наук, доцент. Отраслевой центр по переподготовке и повышению квалификации педагогических кадров при ТГЭУ. Ташкент, Узбекистан
<i>Чельшева Эльвира Александровна</i>	Доцент, кандидат педагогических наук, доцент кафедры педагогики и социальных технологий филиала ФГБОУ ВО «Удмуртский государственный университет»
<i>Пазухина Светлана Вячеславовна</i>	Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», ФГБОУ ВПО «Южный федеральный университет»



# СОДЕРЖАНИЕ

---

## ИСТОРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ, ИСТОРИОГРАФИЯ

- Блонский Леонид Владимирович* КОМПЛЕКС ГТО В СИСТЕМЕ  
ПОВСЕДНЕВНЫХ ПРАКТИК ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В СССР ..... 11
- Ткач Ирина Михайловна, Матухно Елена Викторовна* ИСТОРИЯ  
ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ ВИДОВ СПОРТА ..... 13

## СОЦИОЛОГИЯ

- Гук Дмитрий Павлович* СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОТБОРА И  
НАЙМА ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММЫ  
ВСТУПИТЕЛЬНЫХ ИСПЫТАНИЙ НА ПРИМЕРЕ  
СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ..... 16
- Третьяков Александр Анатольевич, Цуканова Наталья Николаевна,  
Демьянов Вячеслав Александрович, Моисеев Иван Михайлович*  
СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КАДРОВОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ  
ПЕРСОНАЛОМ В СТРУКТУРЕ МЧС РОССИИ..... 20
- Черепанова Анастасия Игоревна* ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДИКИ  
СТИМУЛИРОВАНИЯ АКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА ВНУТРИ  
КОМПАНИИ ..... 23

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

- Валлиулина Белла Борисовна, Рамзаева Екатерина Петровна*  
ЭФФЕКТИВНАЯ ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР  
РОСТА ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА..... 27
- Валлиулина Белла Борисовна, Рамзаева Екатерина Петровна* АНАЛИЗ  
ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ДЕПОЗИТНЫХ ПРОДУКТОВ ПАО  
ВТБ ..... 30
- Гаптельхаков Марат Рафкатович* МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ  
ЗАЕМНЫХ КАПИТАЛОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В  
УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ..... 33
- Гилязов Карим Радикович* СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ  
РЕГИОНАЛЬНЫХ РЕЙТИНГОВ..... 37
- Давыдов Антон Владимирович* АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ  
АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ  
КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И  
ВОЗМОЖНОСТИ..... 40
- Дуров Олег Сергеевич* ОСНОВЫ И ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ  
БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ..... 46
- Егоров Дмитрий Николаевич* ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРОСС-  
ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМАНД И ИХ ОТЛИЧИЕ ОТ ТРАДИЦИОННЫХ  
ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМАНД..... 49

<i>Еремейкин Дмитрий Алексеевич</i> ПЛЮСЫ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ ВЛИЯЮЩИХ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА.....	53
<i>Козьма Елена Сергеевна</i> СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ .....	56
<i>Крестюков Артем Алексеевич, Лобанова Валерия Владимировна, Шиянов Максим Викторович</i> ДИСБАЛАНС ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ США И ЯПОНИЕЙ .....	61
<i>Мороз Виктория Васильевна, Немыкина Анастасия Андреевна</i> О РОЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....	65
<i>Панкова Людмила Владиславовна, Рамзаева Екатерина Петровна</i> ОБЗОР ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ ПОСТРОЕНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	68
<i>Панкова Людмила Владиславовна, Рамзаева Екатерина Петровна</i> РИСКИ РОСТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ .....	73
<i>Пузиков Ильнар Леванович</i> СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНАХ.....	78
<i>Пурьжова Людмила Викторовна</i> ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА.....	82
<i>Самигулина Алсу Файрузовна</i> ПРОБЛЕМЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РФ: ИХ АКТУАЛЬНОСТЬ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....	85
<i>Тычкин Егор Викторович</i> ВЛИЯНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА (ИИ) НА БУДУЩЕЕ КОМПАНИЙ ОТРАСЛИ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ.....	88
<i>Хадисов Анвар Шарифуллаевич, Карлина Елена Прокофьевна</i> ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА .....	92
<i>Шестопалова Наталья Семеновна, Молчанов Никита Сергеевич</i> ОПТИМИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО ИМПОРТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ .....	98
<i>Шилина Наталья Алексеевна</i> АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ООО «О'КЕЙ».....	102
<b>ЮРИСПРУДЕНЦИЯ, ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ</b>	
<i>Вирясова Наталья Васильевна</i> ЭВОЛЮЦИЯ МЕТОДОВ БОРЬБЫ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ.....	108
<i>Гулевич Никита Сергеевич</i> КАННАБИС В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ .....	110



<i>Клюева Светлана Сергеевна, Котельникова Оксана Павловна</i> ИЗМЕНЕНИЯ В ОФОРМЛЕНИИ ФОРМ СТАТИСТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ В 2024 ГОДУ В СООТВЕТСТВИИ С ПОПРАВКАМИ В ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО .....	113
<i>Кузнецов Сергей Викторович</i> ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ, ЧАСТНОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ – ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ БРЕНДОМ .....	117
<i>Радченко Ксения Николаевна</i> МЕСТО СМЯГЧАЮЩИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ В СИСТЕМЕ ОБЩИХ НАЧАЛ НАЗНАЧЕНИЯ НАКАЗАНИЯ.....	121
<i>Серебренникова Дина Александровна, Семакина Светлана Владимировна</i> ОСНОВАНИЯ И УСЛОВИЯ ВОЗМЕЩЕНИЯ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО НЕЗАКОННЫМИ ДЕЙСТВИЯМИ ОРГАНОВ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО СЛЕДСТВИЯ.....	124
<i>Фогель Артем Александрович</i> ВЫЯВЛЕНИЕ И РАСКРЫТИЕ МОШЕННИЧЕСТВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКУПОК ТОВАРОВ И УСЛУГ .....	128
<i>Чельшьева Наталия Юрьевна</i> ВОПРОС ПРАВОВОЙ ПРИРОДЕ ПЕРЕХОДА ВЫМОРОЧНОГО ИМУЩЕСТВА.....	131

**ИСТОРИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ,  
ИСТОРИОГРАФИЯ**

## КОМПЛЕКС ГТО В СИСТЕМЕ ПОВСЕДНЕВНЫХ ПРАКТИК ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В СССР

*Блонский Леонид Владимирович*

*Доцент, кандидат исторических наук,*

*ФГБОУ ВО «Российский государственный аграрный университет –  
МСХА имени К.А. Тимирязева» (г. Москва)*

*В своей статье автор анализирует особенности создания и функционирования системы ГТО в СССР. Развитию физической культуры в Советском государстве уделяли значительное внимание с момента утверждения Советской власти в России, а система ГТО являлась методической основой массовой подготовки всесторонне физически развитых людей.*

**Ключевые слова:** *Физическая культура, спорт, 1920-1950-е годы, СССР, комплекс ГТО, советская повседневность.*

Развитию физической культуры в Советском государстве всегда уделяли значительное внимание. Это было логично, так как развитие физической культуры и спорта в стране было напрямую связано с боеспособностью личного состава армии. Уже в апреле 1919 года в условиях, продолжающейся Гражданской войны состоялся первый съезд, посвящённый вопросам физической культуры и спорта.

13 апреля 1925 года ЦК РКП (б) принял решение о задачах в области физической культуры. Решение ЦК РКП (б) указывало, что физическая культура является средством сплочения масс вокруг партийных и советских организаций.

Громадное воздействие на развитие физического воспитания среди советских людей имел комплекс ГТО. В СССР он являлся методической основой массовой подготовки всесторонне физически развитых людей. Положение и нормы комплекса ГТО I ступени были утверждены в 1931 году [1].

В постановлении от 10 сентября 1931 г. ЦК ВЛКСМ оценивал «...введение в практику физкультурной работы комплекса «Готов к труду и обороне» как важнейшее мероприятие». ЦК ВЛКСМ указал, что «...основной формой работы комсомола в области развития физкультурного строительства должна стать подготовка к испытаниям на значок «Готов к труду и обороне СССР» всех комсомольцев и рабочей молодежи». Эту тенденцию по формированию физически и морально подготовленных к любой ситуации молодых советских людей с помощью комплекса ГТО замечательно отразил в своём «Рассказе о неизвестном герое» (1937) С.Я. Маршак: «Среднего роста, плечистый и крепкий, ходит он в белой футболке и кепке. Знак ГТО на груди у него. Больше не знают о нем ничего» [2].

В декабре 1932 г. была введена II ступень ГТО, что еще больше подняло значение комплекса. Первые десять спортсменов, сдавших нормы ГТО II ступени, были награждены лично К.Е. Ворошиловым. В декабре 1934 г. были введены нормы испытаний на значок «Будь готов к труду и обороне СССР». Комплекс ГТО пользовался в СССР исключительной популярностью. Сдача норм комплекса была обязательна для разрядников и мастеров спорта. Десятки миллионов советских людей самого разного возраста носили на груди значок ГТО [3].

Комплекс ГТО был доступен людям различных возрастов и различного физического развития. Со сдачи норм ГТО начинали свой спортивный путь многие выдающиеся спортсмены. Например, первым обладателем знака ГТО I ступени стал знаменитый конькобежец Яков Федорович Мельников, первый заслуженный мастер спорта СССР и Чемпион Европы по конькобежному спорту.

Значок ГТО был популярен не только в СССР, но и в странах социалистического лагеря, который сформировался после окончания Великой Отечественной войны.

Аналогичные комплексы были введены в Болгарии, Польше, Румынии, Албании и ГДР, где нормы комплекса к началу 1950-х годов выполнили более ста тысяч человек.

#### **Список использованных источников**

1. Всесоюзный физкультурный комплекс «Готов к труду и обороне СССР». М.: Физкультура и спорт, 1959. С. 43.
2. Блонский Л.В. Интеллектуальная игра как фактор формирования гармонично развитой личности студента вуза: на примере чемпионатов по «Что? Где? Когда?» // Общество: социология, психология, педагогика. 2021. № 5 (85). С. 141-144.
3. Блонский Л.В. Ликвидация детской беспризорности периода нэпа в СССР: нижеволжский опыт. Саратов: Наука, 2009.

\*\*\*\*\*

#### **THE GTO COMPLEX IN THE SYSTEM OF EVERYDAY PHYSICAL CULTURE PRACTICES IN THE USSR**

**Blonsky L.V.** FSBEI HE "Russian State Agrarian University - Moscow Agricultural Academy named after K.A. Timiryazev"

In his article, the author analyzes the features of the creation and functioning of the GTO system in the USSR. Considerable attention has been paid to the development of physical culture in the Soviet state since the establishment of Soviet power in Russia, and the TRP system was the methodological basis for the mass training of comprehensively physically developed people.

**Keywords:** Physical culture, sports, 1920s-1950s, USSR, GTO complex, Soviet everyday life.

\*\*\*\*\*

## ИСТОРИЯ ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ ВИДОВ СПОРТА

*Ткач Ирина Михайловна*

*Доцент,*

*«Комсомольский-на-Амуре государственный университет», кафедра*

*«Физическое воспитание и спорт»,*

*г. Комсомольск-на-Амуре*

*Матухно Елена Викторовна*

*Доцент, Кандидат педагогических наук,*

*Западный филиал Российской академии народного хозяйства, кафедра*

*«Гуманитарные и естественно-научные дисциплины»,*

*г. Калининград*

*Статья посвящена изучению новых нетрадиционных экстремальных видов спорта, истории их развития и возрастающей популярности в нашей стране. Экстремальные виды спорта – пока еще новая, но довольно быстро развивающаяся и перспективная культура. Рассмотрены как положительные, так и отрицательные стороны. Раскрыты особенности всех видов.*

**Ключевые слова:** *спорт, экстремальные виды спорта, безопасность, риск, физическое развитие.*

То, что спорт в современной жизни человека играет огромную роль, уже не требует доказательств. Спорт тренирует тело, улучшая его физические данные, учит контролировать поток эмоций, помогает снять психоэмоциональное напряжение. Спорт дисциплинирует, а успехи в нем повышают самооценку и веру в способность достичь больше.

Экстремальные виды спорта – это новые нетрадиционные виды спорта, которые дают остроту ощущений, несравнимые ни с чем эмоции. Занятие ими – это желание человека получить адреналин. Зачастую экстремальные виды спорта связаны с риском для жизни, поэтому требуют хорошего уровня подготовки. Людей, занимающихся такими видами спорта, называют эстремалами.

Условно экстремальные виды спорта подразделяются на: наземные, подземные, водные и воздушные, а также горные. Наверно, один из самых опасных видов экстремального вида спорта – это бейсджампинг, который официально существует с 1978 года. Бейсджампинг – это прыжки с парашютом со стационарной относительно небольшой высоты (мост, здание, скала). Существует опасность, что у спортсмена может не хватить времени на раскрытие парашюта. Самый низкий прыжок был установлен в 2020 году Джоном Бримом – 26 метров.

Не менее опасен другой вид экстремального спорта – хелискиинг. Смысл его заключается в подъеме на вертолете в труднодоступные места к вершине, с неподготовленными для спуска склонами, а затем спуск на лыжах с этих склонов. Сами спортсмены считают, что единственная опасность этого вида спорта заключается лишь в возможном сходе лавины. Развитие хелискиинг получил в 60-е годы. Сегодня любителями хелискиинга покорены практически все известные в мире вершины. В начале девяностых годов были совершены первые спуски на Камчатке.

Довольно популярным видом спорта стал рафтинг – сплав по горным рекам с бурными порогами и перекатами на плавательных судах – рафах, объемных надувных лодках из износостойких синтетических материалов. Опасность этого вида спорта заключается в том, что в любой момент лодка может столкнуться с камнем и

перевернуться. Появились рафы во Вьетнаме во время войны. В наше время по рафтингу проходят соревнования на кубок Европы и мира.

Не менее опасный, но необычайно красивый экстремальный вид спорта – скалолазание. Оно возникло в горных районах XIX века. По мере того, как развивался этот вид спорта, осваивались новые скальные районы с потрясающей природой. Сегодня в мире насчитывается более 2500 мест по занятию скалолазанием. В 2010 году скалолазание стало олимпийским видом спорта. Еще один из опасных видов спорта – кейв-дайвинг. Это одно из самых сложных направлений дайвинга, заключается в подводном погружении в подводные пещеры и гроты с загадочными тоннелями, сталактитами и сталагмитами причудливых форм. Опасность состоит в том, что при необходимости быстрого всплытия, сделать это не удастся. Ведь необходимо еще выбраться из лишенных природного света пещер, в лабиринтах которых можно и потеряться.

Скоростной спуск на удлинённом скейтборде – стритлагинг, один из опаснейших видов экстремального вида спорта. Отсутствие возможности торможения повышает риск травматизма, т.к. тормозить приходится, используя ноги или встречные препятствия. Из-за большого травматизма стритлагинг ни раз запрещали, но продолжали проводиться нелегальные соревнования. Сегодня стритлагинг – законный вид спорта, в котором насчитывается более тысячи профессиональных спортсменов. Широко стал распространяться среди молодежи уличный экстремальный спорт.

В России особенно популярен паркур и воркаут. Людей, занимающихся паркурром, называют трейсерами, задача которых преодоление препятствий на городских улицах: перепрыгивание через ограждения, перила, с одного строения на другое. Это своеобразный микс легкой атлетики, гимнастики и альпинизма. Воркаут – уличный бодибилдинг, которым можно заниматься где угодно и когда угодно, используя природные снаряды для упражнений. Это система тренировок с собственным телом. Воркаут – субкультура экстремального спорта, которой всего 10 лет, но который начинает выходить за пределы дворовых площадок. Проводятся мастер-классы, фестивали и соревнования.

В заключение можно сказать, что из года в год популярность экстремальных видов спорта растет, а так же растет их количество. Тридцать лет назад насчитывалось десятков видов, а сегодня их уже более тридцати. И наравне с традиционными видами спорта, занятия экстремальными видами спорта ведут к здоровому образу жизни, способствуя здоровому духу в здоровом теле.

#### **Список использованных источников**

1. Паршакова В. М. Развитие экстремальных видов спорта / В.М. Паршакова. // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2023. – 4. – С. 58-60.
2. Матухно Е. В., Шлюхто Т. А. Основные направления физкультурно-оздоровительной деятельности в образовательных организациях // Современные проблемы науки и образования. 2019. С. 220-224
3. Спорт экспресс [Электронный ресурс] / 10 самых экстремальных видов спорта – Электрон.дан. – Спорт экспресс, 2023. – Режим доступа:<https://www.sport-express.ru/> , свободный. – Загл. с экрана. Яз. Рус., англ.

\*\*\*\*\*

#### **THE HISTORY OF EXTREME SPORTS**

**Tkach I. M.** Komsomolsk-on-Amur State University , **Matukhno E. V.** Russian Academy of National Economy

*The article is devoted to the study of new non-traditional extreme sports, the history of their development and increasing popularity in our country. Extreme sports are still a new, but rather rapidly developing and promising culture. Both positive and negative sides are considered. The features of all types are revealed.*

**Keywords:** sports, extreme sports, safety, risk, physical development.

# СОЦИОЛОГИЯ

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОТБОРА И НАЙМА ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ ПРОГРАММЫ ВСТУПИТЕЛЬНЫХ ИСПЫТАНИЙ НА ПРИМЕРЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ

**Гук Дмитрий Павлович**

*Магистрант, Дальневосточный институт управления – филиал РАНХиГС,*

*научный руководитель: Сидорова Наталья Петровна,*

*канд. соц. наук, доцент,*

*Дальневосточный институт управления – филиал РАНХиГС,*

*г. Хабаровск*

*В статье рассматривается и анализируется система отбора и найма персонала на основе внедрения программы вступительных испытаний на примере стоматологической клиники, а также тенденции ее совершенствования. Современные условия рынка стоматологических услуг создают конкурентную среду среди отдельных специалистов и полное отсутствие конкуренции среди других. Множество узких специализаций требует корректировки процесса отбора и найма с целью профессионального уровня соискателя рабочего места.*

**Ключевые слова:** *найм персонала, отбор персонала, кадровая политика, вступительные испытания, управление персоналом.*

В современном мире конкуренция в сфере здравоохранения растет с каждым днем и стоматологические клиники не являются исключением. Для успешного развития и предоставления качественных услуг в клинике необходимо иметь высококвалифицированный и опытный персонал. Именно поэтому совершенствование системы отбора и найма персонала играет важную роль в успешной деятельности стоматологической клиники. Внедрение программы вступительных испытаний является одним из инновационных способов совершенствования этой системы.

Совершенствование системы отбора и найма персонала – это ключевой аспект в достижении высоких стандартов здравоохранения. Стабильность и профессионализм персонала являются основой успеха стоматологической клиники. В то же время внедрение новых методик для отбора и найма персонала является сложным и ответственным процессом, требующим дополнительных ресурсов и времени. Вступительные испытания могут стать эффективным инструментом для оценки кандидатов на вакансию, позволяющим определить их профессиональные навыки, знания и способности. Программа вступительных испытаний представляет собой инновационное решение для совершенствования системы отбора и найма персонала в стоматологической клинике. Ее комплексный подход основан на оценке предметных знаний и навыков, психометрическом тестировании и профессиональных интервью. Результаты программы являются надежными и информативными, что позволяет клиникам успешно выбирать самых подходящих сотрудников и обеспечивать высокий уровень обслуживания пациентов.

Внедрение программы вступительных испытаний в стоматологической клинике является эффективным методом совершенствования системы отбора и найма персонала, поскольку позволяет улучшить качество работы клиники и обеспечить стабильность и профессионализм персонала. Внедрение программы вступительных испытаний в стоматологических клиниках могут способствовать повышению качества здравоохранения и обеспечению высокого уровня услуг для пациентов.



Вступительные испытания – это процесс оценки знаний, навыков и профессиональных качеств потенциальных кандидатов на работу. Они позволяют получить более объективную оценку способностей и уровня подготовки кандидатов, а также помогают отобрать лучших кандидатов из множества соискателей. Программа вступительных испытаний также дает возможность стоматологической клинике оценить соответствие кандидата установленным стандартам качества и безопасности.

Первый шаг в разработке программы вступительных испытаний – это определение ключевых компетенций и навыков, которыми должен обладать кандидат на каждую должность в клинике. Например, для стоматолога ключевыми особенностями могут быть знание методов лечения и диагностики, опыт работы с различными инструментами и материалами, а также навыки общения с пациентами. Для медицинской сестры могут быть важными навыки ассистирования стоматологу, знание правил стерилизации и обработки инструментов, а также умение оказывать первую помощь. Определение ключевых компетенций и навыков создаст объективную основу для оценки кандидатов, и поможет выявить тех, кто наиболее подходит для работы в клинике.

Второй шаг – разработка и проведение вступительных испытаний. Кандидатам предоставляется возможность продемонстрировать свои знания, навыки и опыт в реальных условиях. Оценка будет проводиться комиссией из опытных специалистов стоматологической клиники, что важно, так как только эксперты смогут оценить все аспекты и профессионализм кандидата. Программа может включать в себя тесты, психологические тестирования, собеседования и практические задания, которые помогут оценить знания и навыки кандидатов. Например, для стоматолога можно разработать задания на диагностику и лечение различных стоматологических проблем, а для медицинской сестры – задания на ассистирование в различных процедурах и знание правил безопасности.

Третий шаг – анализ результатов вступительных испытаний и выбор лучших кандидатов. Результаты испытаний должны анализироваться с учетом установленных требований и компетенций, указанных для каждой должности. Также рекомендуется провести собеседование с лучшими кандидатами для уточнения их профессиональных целей и ожиданий от работы. И только после этого делается окончательное решение о приеме на работу кандидатов. Это поможет избежать неправильного найма и улучшит профессиональный состав клиники.

Внедрение программы вступительных испытаний в стоматологическую клинику может принести множество преимуществ:

- программа позволяет сократить количество непрофессиональных кандидатов, трудоустройство которых может негативно сказаться на качестве работы клиники и критически повлиять на ее репутацию;

- программа вступительных испытаний способствует объективной оценке профессиональных качеств кандидатов и помогает выбрать наиболее подходящих кандидатов именно для конкретной стоматологической клиники;

- внедрение программы вступительных испытаний помогает определить, насколько кандидат хорошо работает в команде. Стоматологическая клиника – это коллективная работа, где каждое звено важно для обеспечения своевременного и эффективного оказания медицинской помощи. Испытания позволяют оценить, насколько кандидат готов сотрудничать с коллегами, следовать инструкциям и выполнять задачи в рамках командной работы;

- внедрение программы вступительных испытаний дает возможность клинике оценить практические навыки кандидатов. Это особенно важно в стоматологической клинике, где требуется высокий уровень мастерства и профессионализма. Испытания позволяют проверить навыки работы с инструментами и оборудованием, умение выполнять процедуры и работать с пациентами;

- внедрение программы вступительных испытаний помогает сократить время и ресурсы, затрачиваемые на процесс найма персонала. Благодаря проверке знаний и навыков соискателей еще на этапе собеседования, могут быть предотвращены такие последствия как ухудшение клиентского сервиса, а также могут быть выявлены

дополнительные выгоды, что важно для обеспечения качественного предоставления стоматологических услуг;

– внедрение программы вступительных испытаний в стоматологической клинике может служить дополнительным стимулом для развития профессиональных навыков у уже работающего персонала. Все сотрудники будут стремиться к совершенствованию и повышению квалификации, чтобы успешно пройти испытания в случае необходимости;

– также программа позволяет оценить профессиональный уровень кандидатов на предмет их соответствия требованиям работы в клинике, так как для стоматологической клиники важно иметь специалистов с высоким уровнем знаний и навыков, чтобы обеспечить своим пациентам качественную медицинскую помощь.

Внедрение программы вступительных испытаний является важным шагом в совершенствовании системы отбора и найма персонала в стоматологической клинике, поскольку такой подход помогает обеспечить высокий уровень компетентности и качества медицинского обслуживания пациентов.

При этом стоит учесть, что реализация программы вступительных испытаний должна осуществляться тщательно и с учетом всех особенностей стоматологической клиники. Определяющим моментом в этом процессе является выбор объекта оценки. В данном случае это может быть комплексный тест на профессиональную подготовку и определение компетентности соискателей, а также обязательное требование пройти этот тест.

Программа вступительных испытаний позволяет клинике оценить теоретические знания, профессиональные навыки, а также практические навыки потенциальных кандидатов на вакансию, которые позволяют судить о качестве обучения и подготовки кандидата, а также о его способности работать в коллективе и выполнять задачи в соответствии с требованиями клиники. В результате программы вступительных испытаний клиника может выбрать наиболее подходящих кандидатов, которые максимально соответствуют требованиям должности.

В заключение, совершенствование системы отбора и найма персонала на основе внедрения программы вступительных испытаний имеет большой потенциал улучшить работу стоматологической клиники. Этот метод позволяет более точно оценить профессионализм и потенциал соискателей, сократить время и ресурсы на процесс найма, а также стимулировать развитие профессиональных навыков у уже работающего персонала. Внедрение такой программы требует тщательного планирования и адаптации к особенностям конкретной организации, но результаты, достигаемые благодаря этому, могут быть значительными.

#### **Список использованных источников**

1. Винограденко, А. А. Совершенствование системы найма и отбора персонала в организации // Горинские чтения. Инновационные решения для АПК. – 2020. – С. 34.
2. Гелета, И. В. Роль профессионального отбора и найма работников в системе управления персоналом // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 6. – С. 961-965.
3. Положенцева, О. В. Основные показатели эффективности использования системы найма и отбора персонала в организации // Матрица научного познания. – 2023. – № 10-1. – С. 374-378.
4. Радионов, Р. Н. Система найма, оценки, отбора и приема персонала и разработка рекомендаций по их совершенствованию // Проблемы управления современной экономикой. – 2018. – С. 391-395.
5. Тарасова, А. С. Системы подбора, отбора и найма персонала организации // XXIV Всероссийская студенческая научно-практическая конференция Нижневартковского государственного университета. – 2022. – С. 506-511.

\*\*\*\*\*

**IMPROVING THE STAFF SELECTION AND RECRUITMENT SYSTEM BASED  
ON THE INTRODUCTION OF AN ENTRANCE TEST PROGRAM  
USING THE EXAMPLE OF A DENTAL CLINIC**

**Guk D.P. RANEPА**

The article examines and analyzes the system of personnel selection and recruitment based on the introduction of the entrance test program on the example of a dental clinic, as well as trends in its improvement. Modern conditions of the dental services market create a competitive environment among individual specialists and a complete lack of competition among others. Many narrow specializations require adjustments to the selection and hiring process in order to ensure the professional level of the job applicant.

**Keywords:** recruitment, personnel selection, personnel policy, entrance tests, personnel management.

## СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К КАДРОВОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В СТРУКТУРЕ МЧС РОССИИ

**Третьяков Александр Анатольевич**

*Ведущий научный сотрудник НИИПИ, кандидат технических наук,  
Санкт-Петербургский университет государственной противопожарной  
службы МЧС России,  
г. Санкт-Петербург  
SPIN-код: 9915-8246*

**Цуканова Наталья Николаевна**

*Заместитель начальника отдела информационного сопровождения  
оперативных событий центра управления в кризисных ситуациях,  
Главное управление МЧС России по Кемеровской области-Кузбассу,  
г. Кемерово*

**Демьянов Вячеслав Александрович**

*Профессор кафедры Горной и специальной подготовки ВИФК, кандидат  
военных наук, профессор,  
Санкт-Петербургский Военный институт физической культуры,  
г. Санкт-Петербург*

**Моисеев Иван Михайлович**

*Заместитель начальника кафедры вооружения танков и стрельбы,  
Омский автобронетанковый инженерный институт, г. Омск*

*В статье рассмотрены современные подходы к кадровой системе управления персоналом в структуре МЧС России. Рассмотрены факторы, определяющие специфику функционирования кадровой политики в МЧС России с исследованием профессиональной деятельности сотрудников МЧС и ее ценностных основ в современных условиях.*

***Ключевые слова:** управление, функции, кадровые процессы, деятельность, результативность, управленческие проблемы, функционирование.*

В настоящее время, управление персоналом представляет собой вид определенной деятельности по руководству людьми, направленный на достижение конкретных целей учреждения, путем применения человеческого труда, таланта и наилучшего опыта, с учетом нужд и потребностей сотрудников [1].

Профессиональная деятельность сотрудников МЧС России представляет собой специфический вид социальной деятельности по осуществлению совместно с государственными органами, общественными и гражданскими организациями страны системы мероприятий по подготовке к защите и по защите населения, материальных и культурных ценностей общества от опасностей. Ценностными основаниями профессиональной деятельности сотрудников МЧС России в современных условиях выступают целостность и единство ценностей, идеалов, традиций, этических норм и правил, установок, чувств и убеждений в совокупности детерминирующих их деятельную мотивацию и оказывающих регулятивное воздействие на социально-значимую активность людей в процессе выполнения ими служебного долга.

Исследование профессиональной деятельности сотрудников МЧС и ее ценностных оснований обусловлено прежде всего необходимостью обеспечения безопасности населения страны, повышения готовности всех структурных подразделений Министерства к действиям в сложных условиях [2], что требует в первую очередь

улучшения качественных параметров в профессиональной подготовке кадров, приведения ее в соответствие с изменяющимися задачами и функциями МЧС России, формирования патриота-профессионала.

Следовательно, работа с кадрами и совершенствование профессиональной подготовки сотрудников МЧС – решающие факторы повышения эффективности управления системой МЧС России, обеспечения её единства, результативности служебной деятельности. Она должна осуществляться с учётом особенностей функционирования конкретных подразделений и служб, федеральной и региональной специфики [3].

Цели системы управления в частях МЧС России: организация работы с учетом новых технологий (усовершенствование кадровых процессов, а также информационного обеспечения; развитие организационного аппарата подразделений МЧС; внедрение компьютерных технологий); планирование и прогнозирование персонала (исследование развития персонала в МЧС; выявление научно-обоснованных нормативов кадрового обеспечения; прогнозы деловой карьеры сотрудников частей МЧС); стимулирование персонала (исследование рабочего процесса сотрудников, совершенствование моральной и нематериальной мотивации, улучшение социально-психологического климата личного состава МЧС России).

Достижение цели кадровой политики в МЧС России должно быть обеспечено выполнением следующих основных задач:

- совершенствованием структуры управления кадровыми процессами на основе четкого функционального и организационного построения подсистем управления кадрами на всех уровнях системы МЧС России, с учетом сочетания интересов регионов Российской Федерации;
- развитием нормативной правовой базы кадровой работы и её постоянным совершенствованием с учётом изменения обстановки;
- развитием современной системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров;
- обеспечением реализации социальных прав и гарантий сотрудников по всему спектру предусмотренных законодательством льгот, компенсаций;
- подготовка, расстановка, продвижение и воспитание специалистов, с учетом их психологического анализа и индивидуальных качеств, позволяющих выполнение всего комплекса задач по проблемам защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, обеспечения пожарной безопасности.

Отметим, что в настоящее время, в частях МЧС России большое внимание стало уделяться личности сотрудника и его знание и опыт, умение формировать и направлять всю результативность своей деятельности на выполнение конкретных задач организации.

Кроме того, к решению управленческих проблем должны применяться методы, позволяющие обеспечить структуры МЧС кадрами, готовыми к осуществлению задач, стоящих перед личным составом [4].

Таким образом, управление персоналом, впрочем, как и организацией в целом, является необходимым элементом взаимодействия, так как всякий непосредственно общественный или совместный труд, осуществляемый в сравнительно крупном масштабе, нуждается в большей или меньшей степени в управлении, которое устанавливает согласованность между индивидуальными работами и выполняет общие функции, возникающие из движения отдельных органов [5].

В соответствии с этим, службы управления персоналом в структуре МЧС России должны быть направлены на применение современных методов и подходов, а также новых принципов управления персоналом, формирования механизма функционирования в непредсказуемых условиях организации.

#### **Список использованных источников**

1. Бухвалова Т. С., Бугаева М. В. Особенности управления персоналом в подразделениях МЧС России // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 24. – С. 15–18. – [Электронный ресурс]: <http://e-koncept.ru/2017/770450.htm/> (дата обращения 29.01.2024 г.).

2. Третьяков А.А. Психологические аспекты профессиональной подготовки спасателей МЧС России для Арктики // Рефлексия. – 2024. – № 1/2023. – С. 40 – 43.

3. Овечкин, Д. В. Современные подходы при подготовке и расстановке кадров в условиях специфики работы в системе МЧС России // Молодой ученый. – 2018. – № 41 (227). – С. 135-137.

4. Третьяков А.А. Обоснование содержания методики отбора личного состава арктических комплексных аварийно-спасательных центров средствами физической подготовки // Вестник института экономики и социальных технологий. – 2023. – № 1/2023. – С. 14 – 23.

5. Брянцева Л.В., Баскакова Е.Ф. Особенности и аспекты управления персоналом в подразделениях ГПС МЧС России // Пожарная безопасность: Проблемы и перспективы. 2012. №2. С.206 – 208.

\*\*\*\*\*

#### MODERN APPROACHES TO PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM PERSONNEL IN THE STRUCTURE OF THE EMERCOM OF RUSSIA

**Tretyakov A.A.** St. Petersburg University of State Fire Prevention services of the Ministry of Emergency Situations of Russia, **Tsukanova N.N.** Main Directorate of the Russian Ministry of Emergency Situations for the Kemerovo Region-Kuzbass, **Demyanov V.A.** St. Petersburg Military Institute of Physical Culture, **Moiseev I.M.** Omsk Automotive and Armored Engineering Institute

The article discusses modern approaches to the personnel management system in the structure of the Russian Ministry of Emergency Situations. The factors determining the specifics of the functioning of personnel policy in the Ministry of Emergency Situations of Russia are considered with a study of the professional activities of employees of the Ministry of Emergency Situations and its value foundations in modern conditions.

**Keywords:** management, functions, personnel processes, activities, effectiveness, management problems, functioning.

## ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДИКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ АКТИВНОСТИ ПЕРСОНАЛА ВНУТРИ КОМПАНИИ

*Черепанова Анастасия Игоревна*

*Студент,*

*ФГБОУ ВО Уфимский университет науки и технологий,*

*г. Уфа*

*В статье рассматривается важность мотивации сотрудников для повышения производительности и достижения целей организации. Обсуждаются различные методы стимулирования персонала, включая материальные и нематериальные стимулы, развитие навыков, обратную связь и создание комфортной рабочей атмосферы. Особое внимание уделяется сочетанию внутренней мотивации с внешними поощрениями для эффективного управления персоналом и достижения общих целей организации.*

*Ключевые слова:* Мотивация, сотрудники, результаты, баланс, материальные, нематериальные, управление персоналом, ценности, цели, стимулы.

**Мотивация** сотрудников включает в себя создание стимулов для достижения высоких результатов и повышения производительности через финансовые вознаграждения, развитие карьеры, признание и поощрение за достижения [1].

Эффективная мотивация сотрудников также включает в себя помощь им в развитии личных и профессиональных навыков, предоставление интересных и вызывающих восторг задач, регулярную обратную связь, создание комфортной и поддерживающей рабочей атмосферы. Кроме того, важно осознание сотрудниками важности и значимости своей работы для общей цели организации, что помогает стимулировать их стремление к достижению лучших результатов.

**Стимулирование** сотрудников через материальные и нематериальные стимулы создает условия, которые побуждают их к действиям и достижению целей компании, например, через премии, бонусы, повышение зарплаты, организацию мероприятий [2].

Материальные стимулы могут быть более конкретными и наглядными для сотрудников, поскольку они могут увидеть непосредственное финансовое вознаграждение, которое они получают за свои усилия. Нематериальные стимулы, с другой стороны, могут быть более эффективными в долгосрочной перспективе, поскольку они могут помочь создать более прочные связи между сотрудниками и компанией, а также способствовать их личному и профессиональному развитию.

Основное различие между мотивацией и стимулированием заключается в том, что мотивация исходит изнутри сотрудника, в то время как стимулирование идет извне. Мотивация более долгосрочна и устойчива, так как связана с внутренними установками человека, в то время как стимулирование может являться временным и быстро исчезающим.

Важно подчеркнуть, что эффективность стимулирования сотрудников зависит от адекватности и справедливости предлагаемых стимулов. Предлагаемые вознаграждения и мероприятия должны быть честными и основываться на объективных критериях. Кроме того, компания должна быть готова адекватно оценивать и признавать достижения и усилия сотрудников, чтобы помочь их мотивации и продуктивности.

Мотивация и стимулирование важны для успешного управления персоналом, обеспечивая эффективность работы сотрудников, реализацию их потенциала и сочетая внутреннюю готовность к действиям с внешними поощрениями за достижения [3]. Произведём сравнительный анализ сущности мотивации и стимулирования – результат представлен на рисунке 1.



Рисунок 1. Сравнение мотивации и стимулирования в организационной среде

Внутренняя и внешняя мотивация играют ключевую роль в стимулировании сотрудников. Важно создавать условия для самореализации и предоставлять внешние поощрения, чтобы поддерживать интерес и мотивацию к достижению успеха [4].

Эффективное управление персоналом требует сочетания внутренней мотивации сотрудников и внешних стимулов. Важными элементами являются: ценности и миссия компании, ясные обязанности и цели, развитие навыков, возможности для роста, а также справедливая система поощрений.

В заключении следует отметить, мотивация и стимулирование – это два важнейших аспекта работы с персоналом. Понимание разницы между ними и умение использовать как внутренние мотиваторы, так и внешние стимулы поможет создать продуктивную и гармоничную рабочую среду, где сотрудники могут расти и развиваться. Кроме того, стоит отметить, что мотивация персонала играет важную роль в управлении и повышении эффективности работы в организации. Для успешной мотивации необходимо использовать как материальные, так и нематериальные стимулы, обеспечивать поддержку в развитии навыков, создавать благоприятную атмосферу на рабочем месте и признавать достижения сотрудников. Сочетание внутренней мотивации с внешними поощрениями способствует стимулированию сотрудников к достижению высоких результатов и выполнению целей компании. Важно учитывать индивидуальные потребности и ценности каждого сотрудника, чтобы создать эффективную систему мотивации, способствующую развитию коллектива и достижению общих целей организации.

#### Список использованных источников

1. Токарева, Ю.А. Мотивация трудовой деятельности персонала: комплексный подход : монография / Ю.А. Токарева, Н.М. Глухенькая, А.Г. Токарев ; Урал. федер. ун-т им. Б.Н. Ельцина, Шадр. гос. пед. ун-т. – Шадринск : ШГПУ, 2021. – 216 с.
2. Современные методы мотивации и стимулирования персонала. Учебно-методическое пособие для студентов направления подготовки магистров 38.04.03



«Управление персоналом» / С.И. Жук, А.Н. Макаров, Е.А. Родионова. Набережные Челны: Набережночелнинский институт КФУ, 2019. 80 с.

3. Шишова О. С. Эффективность стимулирования персонала предприятия: автореф. дис. экон. наук: Екатеринбург, 2017. – 97 с.

4. Миргалеева А. И. Внутренняя и внешняя мотивация работников // МНИЖ. 2013. №6-2 (13).

\*\*\*\*\*

#### EFFECTIVE METHODS OF STIMULATING PERSONNEL ACTIVITY WITHIN THE COMPANY

**Cherepanova A.I.** Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education Ufa University of Science and Technology

The article discusses the importance of motivating employees to increase productivity and achieve organizational goals. Various methods of motivating staff are discussed, including tangible and intangible incentives, skill development, feedback and creating a comfortable working environment. Emphasis is placed on combining intrinsic motivation with extrinsic rewards to effectively manage staff and achieve the overall goals of the organization.

**Keywords:** Motivation, employees, results, balance, tangible, intangible, human resource management, values, goals, incentives.

# **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ**

## ЭФФЕКТИВНАЯ ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ГЛАВНЫЙ ФАКТОР РОСТА ДЕПОЗИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

*Валлиулина Белла Борисовна*

*Студент*

*профиля «Финансы коммерческих организаций»,  
Самарский университет государственного управления «Международный  
институт рынка»,  
Г. Самара (Россия)*

*Рамзаева Екатерина Петровна*

*Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и кадастра,  
Самарский университет государственного управления «Международный  
институт рынка»,  
Г. Самара (Россия)*

*Банковский депозит представляет собой денежные средства, внесенные в банк клиентами на определенные счета, используемые в соответствии с режимом счета и банковским законодательством. Депозитная политика коммерческого банка неотъемлемая часть эффективного управления привлеченными ресурсами, которая ориентируется на сберегательное поведение населения и адаптируется под его потребности. Повышение привлекательности депозитов задача любой кредитной организации, способная поддерживать показатели ликвидности и активной клиентской базы.*

***Ключевые слова:** депозитная политика, коммерческие банки, привлеченные ресурсы, банковские вклады.*

Количество привлеченных ресурсов коммерческого банка полностью зависит от качества проводимой им депозитной политики. Депозитные политики системно значимых для финансового сектора коммерческих банков на протяжении долгого периода была далеко не самой конкурентоспособной и лояльной, крупные игроки привлекали клиентов своей репутацией и высокой степенью надежности [2]. В настоящее время ввиду политических и экономических процессов в российской экономике коммерческим банкам нужна переориентировка деятельности.

В современной ситуации банкам как никогда важна стимуляция сберегательной активности клиентов, расширение ресурсной базы. Так как именно средства вкладчиков обеспечивают ее банкам. Поэтому перед любым коммерческим банком стоит вопрос о повышении привлекательности депозитов для физических лиц – по срокам, суммам, процентным ставкам в условиях существующей нестабильной финансово-экономической ситуации.

В настоящий момент сберегательная активность граждан России носит консервативный характер. Не смотря на то, что растет количество россиян, открывающих брокерские счета, большинство из них предпочитает копить средства на депозитах банков, выбирая пассивные инструмент активной инвестиционной политике, сохраняющей средства. Это сказывается и на сроках вкладов – большинство предпочитает среднесрочные вклады, ставки по которым чуть выше, чем по более краткосрочным, но при этом горизонт планирования ближе.

Сегодня проблемы депозитных операций любого коммерческого банка, можно обозначить следующие:

1) достаточно жесткая денежно-кредитная политика, проводимая на данный момент в условиях временной необходимости;

- 2) одна из самых высоких за всю историю ключевая ставка ЦБ РФ;
- 3) высокая волатильность курса национальной валюты;
- 4) увеличение уровня конкурентоспособности коммерческих банков, не из числа системно значимых.

Депозитная политика современного банка – важная составляющая его деятельности, стратегии развития, общей политики, проводимой банком. Базовыми задачами депозитной политики являются:

- формирование достаточного объема ресурсов, позволяющих совершать активные операции;
- обеспечение ликвидности;
- соотношение цены, объема и структуры ресурсов;
- устойчивое фондирование.

В настоящий момент большинство коммерческих банков имеют достаточно эффективную, устойчивую проводимую политику, что подтверждают данные по непрерывно растущему депозитному портфелю.

При этом, можно выделить несколько направлений совершенствования депозитной политики банка (Рисунок 1).

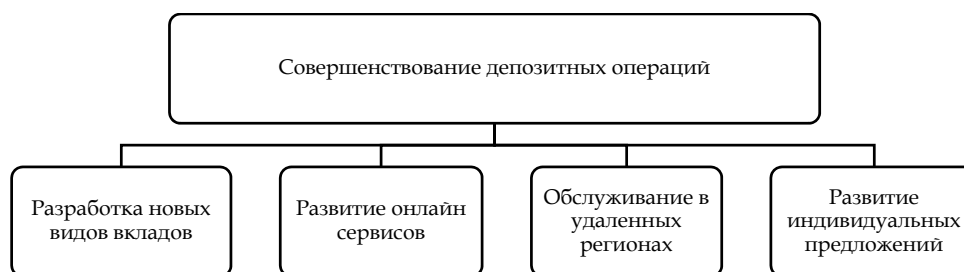


Рисунок 1. Направления совершенствования депозитной политики

Повысить интерес и лояльность пользователей к депозитным банковским продуктам можно лишь при условии внедрения новых, более инновационных и продвинутых продуктов. Большинство пользователей мобильным приложением банка – это молодые люди и люди среднего возраста, и заинтересовать их, достаточно искушенных разнообразными банковскими продуктами можно лишь за счет чего-то нового, актуального.

Проведение грамотной депозитной политики, направленной на расширение линейки банковских вкладов для физических лиц и их совершенствование, увеличит лояльность аудитории, использующей приложение банка и пользующейся банковскими продуктами [3].

Привлечь клиентов необходимо из того, на какую целевую аудиторию в первую очередь ориентируется кредитная организация. Так, большинство граждан старшего возраста доверяют ему свои средства, однако более молодое поколение предпочитает более мобильные и инновационные банки, готово открывать вклады онлайн и более склонно хранить свободные денежные средства на счетах банка. Банком с разных позиций проводится анализ, определяется затратность текущей ресурсной базы, и что именно наиболее важно банку – минимизировать стоимость уже привлечённых ресурсов или обеспечить их стабильность.

В настоящий момент коммерческими банками используется ряд особых инструментов по привлечению и удержанию клиентов, среди которых:

- использование дифференцированных тарифных планов взаимного вознаграждения для различных клиентских групп;
- разработка сети дифференцированных процентных ставок;
- разработка новых видов депозитных программ для различных клиентских групп.

Для того, чтобы оптимизировать свою депозитную политику, коммерческим банкам необходимо решить следующие задачи:

1) уметь дифференцировать клиентов с точки зрения сохранности на протяжении долго времени депозитной базы;

2) проводить регулярные маркетинговые исследования среди населения, выявляя новые потребности граждан и эффективно внедрять соответствующие продукты и услуги, способные удовлетворить актуальные потребности клиентов;

3) обеспечить эффективность каждой проводимой операции, которая каким-либо образом связана с обслуживанием клиента, т. е. банк должен рассчитать себестоимость проводимых операций и определить их рентабельность в разрезе каждого клиента; это позволит банку проводить более гибкую индивидуальную ценовую политику;

Разрабатывая новые розничные депозитные продукты, банк ориентируется на несколько факторов:

- стоимость продукта для самого банка, издержки;
- конкурентоспособность банковского вклада;
- потребности клиентов [1].

Наиболее выгодными в части издержек для самого банка являются те банковские вклады, которые не предусматривают функции пополнения и снятия средств со счета как можно дольше – к примеру, в течение трех лет, или более года. Иначе говорят, клиент должен предоставить банку средства и забрать их только по истечению всего срока договора с начисленными по сумме процентами. Если же вклад будет закрыт до момента прошествия указанного срока, вкладчик потеряет накопленные проценты, а банк, таким образом, минимизирует свои издержки.

Что касается потребителей, они при выборе вклада смотрят в том числе и на его доходность, и на срок размещения средств. Конечно, с точки зрения потребителей наибольшую лояльность вызывает вклад, который можно отозвать через короткий срок, либо пополнять и снимать средства без ущерба процессу начисления процентов.

В результате, банку необходимо удовлетворить как потребности потребителей, так и собственные нужды по минимизации издержек.

#### **Список использованных источников**

1. Сайпулаева, К. Р. Выгодные для населения вклады в кризисный период / К. Р. Сайпулаева // Вестник научной мысли. – 2022. – № 4. – С. 40-42.

2. Омаров, М. З. Значение сбережений населения для формирования депозитной политики банков / М. З. Омаров // Тенденции развития науки и образования. – 2020. – № 58-5. – С. 38-40.

3. Рамзаева, Е. П. Современное состояние рынка розничных депозитов в России и за рубежом / Е. П. Рамзаева // Сибирский экономический журнал. – 2019. – № 7(7). – С. 17-18

\*\*\*\*\*

#### **EFFECTIVE DEPOSIT POLICY AS THE MAIN FACTOR IN THE GROWTH OF THE DEPOSIT PORTFOLIO OF A COMMERCIAL BANK**

**Valliulina B.B., Ramzaeva E.P.** Samara University of Public Administration "International market institute"

A bank deposit represents funds deposited with a bank by clients into certain accounts, used in accordance with the account regime and banking legislation. The deposit policy of a commercial bank is an integral part of the effective management of attracted resources, which focuses on the savings behavior of the population and adapts to its needs. Increasing the attractiveness of deposits is the task of any credit institution capable of maintaining liquidity indicators and an active client base.

**Keywords:** deposit policy, commercial banks, attracted resources, bank deposits.

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ДЕПОЗИТНЫХ ПРОДУКТОВ ПАО ВТБ

**Валлиулина Белла Борисовна**

Студентка, направления финансы и кредит, профиля  
«Финансы коммерческих организаций»,  
Самарский университет государственного управления «Международный  
институт рынка»,  
Г.Самара (Россия)

**Рамзаева Екатерина Петровна**

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и кадастра,  
Самарский университет государственного управления «Международный  
институт рынка»,  
Г.Самара (Россия)

Банковские депозиты физических лиц составляют большую долю в структуре привлеченных средств кредитных организаций. Коммерческие банки находятся в зависимости от сбережений населения, что постоянно стимулирует их совершенствовать свою депозитную политику, разрабатывать уникальные и конкурентоспособные вклады и сопутствующие услуги, развивать систему клиентской лояльности. В статье проведен краткий анализ финансового состояния и депозитной линейки системно значимого банка ПАО ВТБ.

**Ключевые слова:** коммерческие банки, финансовый результат, депозиты, банковские вклады, процентные ставки.

ПАО ВТБ крупнейший игрок на финансовом рынке, у банка прочная конкурентоспособная позиция, позволяющая ему расширять количество активной клиентской базы. Высокий уровень клиентской лояльности, широкий спектр финансовых продуктов для различных сегментов клиентов это то, что является отличительными чертами ПАО ВТБ [1].

Прежде всего проанализируем динамику финансовых результатов банка. По итогам 9 месяцев 2023 года ПАО ВТБ заработал по предварительным данным 375,9 млрд. руб., что говорит и высокой рентабельности бизнеса. Рост чистой прибыли банка способствует улучшению показателей операционной эффективности [2]. Чистые процентные доходы ПАО ВТБ составили 570,8 млрд. руб., чистые комиссионные доходы составили 158,2 млрд. руб., что говорит о росте экономического потенциала банка. Также наблюдается снижение резервов на возможное обесценение до 35,9 млрд. руб., что означает снижение доли неработающих кредитов в структуре кредитного портфеля. Далее рассмотрим динамику агрегированного баланса ПАО ВТБ, она представлена в Таблица 1.

Таблица 1 – Динамика агрегированного баланса ПАО ВТБ, млрд.руб.

Статьи	30.09.23	30.06.23	Изменение	31.12.22	Изменение
Кредитный портфель	20 083,1	19017,4	5,60%	17356,40	15,70%
ЮЛ	13 394,0	12 894,3	3,90%	11 755,40	13,90%
ФЛ	6 689,1	6 123,1	9,20%	5 601,00	19,40%
Итого активы	28 207,4	26 683,1	5,70%	24 383,50	15,70%
Средства клиентов, кроме кредитных организаций	20 847,0	20 288,50	2,80%	18 545,90	12,40%
ЮЛ	12 190,5	12 147,3	0,4%	11 134,20	9,50%

ФЛ	8 656,5	8 141,2	6,30%	7 411,70	16,80%
Итого обязательства	26 065,1	24 638	5,80%	22 893,70	13,90%
Итого собственные средства	2 142,3	2 045,1	4,80%	1 489,80	43,80%

Из таблицы один видно, что один из главных показателей эффективности деятельности коммерческого банка - соотношение кредитов и средств клиентов возросло, и на 01.10.2023 стало 90,6% против 87,9% в сравнении с данными на 01.07.2023. Доля средств клиентов в совокупных обязательствах по состоянию на 01.10.2023 составила 80,0% против 82,3% по состоянию на 01.07.2023. Теперь, проанализируем подробнее структуру средств клиентов физических лиц ПАО ВТБ, представленную в табл 2.

*Таблица 2 – Структура средств физических лиц ПАО ВТБ, млрд.руб.*

Показатель	01.12.2022	01.04.2023	01.07.2023	01.10.2023
Текущие счета	2 594,2	2 545,6	3 012,2	2 770,2
Депозиты	4 817,8	5 168,4	5 128,8	5 886,8

Исходя из данных таблицы 2, видно, что на протяжении всего анализируемого периода наблюдается тенденция к росту депозитных счетов физических лиц, объясняемая ростом процентных ставок по депозитным продуктам. На начало 2023 года доля срочных депозитов в общей доле средств физических лиц составляла 65%, на 01.10.2023 доля срочных депозитов увеличилась до 68% [4].

Выше приведенные данные позволяют сделать вывод о том, что доля средств физических лиц ПАО ВТБ регулярно растет, что говорит о правильной депозитной политике коммерческого банка, далее подробно рассмотрим условия, предлагаемые банком клиентам физическим лицам [3].

Рассмотрим наиболее распространенные вклады в ПАО «Банк ВТБ» по состоянию на 01.01.2024 года:

Вклад «Выгодное начало» с процентной годовой ставкой 16%, на срок от 181 дня с минимальной суммой вклада – от 1 000 рублей;

ВТБ вклад онлайн (без пополнения и снятия досрочно, с выплатой процентов ежемесячно) с процентной годовой ставкой от 15%, на срок от 91 до 1095 дней, с минимальной суммой от 10 000 рублей;

ВТБ вклад онлайн (с пополнением) с процентной годовой ставкой от 9,47%, на срок от 91 до 1095 дней, с минимальной суммой от 10 000 рублей до 5 000 000 рублей.

В целом можно сделать следующие выводы по депозитной политике ПАО ВТБ: линейка депозитных продуктов ПАО ВТБ достаточно диверсифицирована, уровень процентных ставок по депозитам конкурентоспособен, исходя из действующей ключевой ставки ЦБ РФ в 16%.

#### **Список использованных источников**

1. Мельникова А.К. Тенденции в развитии банковской системы / А.К. Мельникова // Устойчивое развитие науки и образования. – 2023. – № 7. – С. 8-10.
2. Емакулова, Д. У. Депозитная политика российских банков: текущее состояние и перспективы развития / Д. У. Емакулова // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2022. – № 1-3(81). – С. 40-42.
3. Машкина, Н. А. Современные тенденции развития банковского сектора России / Н. А. Машкина, Е. О. Селютина // ЦИТИСЭ. – 2021. – № 2(28). – С. 212-222.
4. Официальный сайт банка «ВТБ» [Электронный ресурс]: <https://www.vtb.ru> (дата обращения: 29.01.2024).

\*\*\*\*\*

## ANALYSIS OF FINANCIAL INDICATORS AND DEPOSIT PRODUCTS OF PJSC VTB

**Valliulina B.B., Ramzaeva E.P.** Samara University of Public Administration  
"International market institute"

Bank deposits of individuals make up a large share in the structure of funds raised by credit institutions. Commercial banks are dependent on the savings of the population, which constantly stimulates them to improve their deposit policy, develop unique and competitive deposits and related services, and develop a system of customer loyalty. The article provides a brief analysis of the financial condition and deposit line of the systemically important bank PJSC VTB.

**Keywords:** commercial banks, financial results, deposits, bank deposits, interest rates.



## МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЗАЕМНЫХ КАПИТАЛОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ.

*Гаптельхаков Марат Рафкатович*  
Аспирант,  
Университет управления «ТИСБИ»,  
г. Казань

*Статья исследует аспекты заемных источников финансирования на предприятиях-лидерах в условиях современной экономической среды. В работе рассматриваются основные стратегии и инструменты, используемые предприятиями для привлечения заемных средств, включая банковские кредиты, эмиссию облигаций, факторинг, лизинг и другие финансовые механизмы. Также выделяются аспекты, влияющие на выбор конкретного метода финансирования, такие как финансовое состояние предприятия, рыночные условия и стратегические цели. В условиях нестабильности и изменчивости финансовых рынков, в статье рассматриваются риски связанные с осуществлением оптимизации и диверсификации заемных источников региональных предприятий, для определения их устойчивого положения в системе капитала компаний.*

**Ключевые слова:** *заемный капитал, региональные предприятия, формирование капитала, финансовые стратегии, источники заемных капиталов, финансовое развитие, экономическая среда, методы формирования капитала.*

Для появления новых возможностей в расширение предпринимательской способности и повышения эффективности предприятия используется заемный капитал, как инструмент привлечения дополнительного финансирования, который снижает уровень ограниченности и дефицита собственных средств организации [2]. В условиях повышения удельного веса заемного капитала в системе моделей генерирования имущества предприятия увеличивается и показатель финансовых рисков, поэтому данное привлечение средств на сегодняшний день изучается с повышенным вниманием [3].

В настоящее время основными аспектами заемного капитала принято выделять: кредитные договора и эмиссию облигаций, существуют также и другие формы финансирования: договор лизинга, факторинг, краудфандинг, субсидии и венчурное инвестирование. [4]. Так при динамичных изменениях экономической ситуации и возрастающей конкуренции региональные предприятия активно используют различные методы привлечения заемных средств.

Отметим, что такие методы имеют ряд собственных особенностей, преимуществ и ограничений, которые стоит учитывать при выборе наиболее подходящего инструмента для конкретного предприятия. По мимо этого, стоит учитывать факторы, влияющие на привлечение заемного капитала, такие как финансовое состояние предприятия, рыночные условия, степень конкуренции, риски и стратегические цели. Анализ и понимание этих факторов позволяют региональным предприятиям принимать обоснованные решения относительно выбора оптимальных методов формирования заемного капитала.

Ко всему этому стоит отнести и вопрос с политикой учета заемных средств, на российских предприятиях учет осуществляется согласно положению бухгалтерского учета (ПБУ 15/2008). Основным аспектом является срок привлечения заемного капитала, в зависимости от этого используется разные регистры учета. При калькулировании краткосрочных заемных средств (до 1 года) берут счет 66, а для долгосрочных (более 1 года) – счет 67. Вместе с этим операция получения капитала имеет отражение

бухгалтерское проводкой по дебету счета 51 (расчетный счет) и кредиту счетов 66 (67) в зависимости от срока. Если средства берутся не в денежной форме, то используют счета – 04 (НМА), 08 (ВНА), 10 (материалы) и др. По мимо этого погашение кредитов осуществляется обратной проводкой по счету 66 (67), а начисление Дт 91.2 (прочие расходы) Кт 66 (67) [1].

Рассмотрим несколько методов использования заемного капитала предприятиями. При использовании такого метода как банковское кредитование, к примеру региональное сельскохозяйственное предприятие (какое предприятие) обращается в местный банк с определенным запросом займа для приобретение нового оборудования. В свою очередь банк определяет возможность выделения средств, также устанавливает условия платежей, срока и процентов за использования кредита. Такой метод является самым простым для предприятий, но здесь имеются и другие риски: высокие процентные ставки от банков, возможность изменения условий по кредиту банком, недостаточность в обеспечении предприятия, а также невысокая кредитоспособность организации. Все это может привести к ограничениям в использовании активов предприятием, возможным банкротством и ликвидации.

Эмиссия облигаций заключается в том, что региональное предприятие может выпустить облигацию на ту сумму, которая необходима для их финансирования. Данные облигации предлагаются инвесторам с определенной процентной ставкой и сроком погашения. Так заинтересованные лица, приобретая облигацию компании передают им свои средства, которыми пользуется организация и в дальнейшем выплачивает проценты по облигациям. Здесь существуют риски невозможности погашения облигации в срок при условии неудачи в финансовом состоянии предприятия, а также отсутствие интереса у инвесторов к приобретению облигаций, что может отразиться на цене выпуска и процентных ставках.

Наиболее часто многие региональные организации в качестве заемного капитала используют договор лизинга. Сущность данного метода заключается в том, что предприятие заключает договор с лизинговой компанией на определенный срок, по которому берет в аренду необходимое имущество (техника, оборудование и др.). Стоит обратить внимание на появление риска, связанного с увеличением общих расходов на аренду, по сравнению с покупкой оборудования или имущества. Также существует риск связанный и с ценной на аренду, которая связана с изношенностью и другими факторами, в свою очередь изменение цены может привести к наибольшим затратам предприятия.

В условиях, когда у предприятия имеется существенное количество счетов за товары, оно может воспользоваться факторингом. К примеру, один из региональных дистрибьюторов продуктов питания может обратиться в факторинговую компанию, чтобы продать свои счета за товары, уже поставленные сетям магазинов, а компания покупает эти счета по более низкой цене, при этом предоставляет немедленный доступ к средствам предприятию, которые могут позволить увеличить ассортимент или объем поставок. Но здесь необходимо обратить внимание на условия договора, в которые могут быть внесены показатели высоких комиссионных и процентных ставок, что может привести к разорению предприятия. По мимо этого, существует риск дисконтации ценности дебиторской задолженности, приводящей к снижению общего объема полученных средств

Еще одним из используемых способов заемного капитала можно назвать краудфандинг, при котором региональное предприятие запускает компанию для создания новой продукции, при этом предлагая уникальные возможности, вознаграждения или продукцию в обмен на финансовую поддержку. Отнюдь при низкой активности потенциальных клиентов, существует риск недостаточного финансирования проекта, так могут появиться дополнительные непредвиденные обязательства перед инвесторами, особенно при неудачной реализации проекта, продукции и т.д.

Также, с недавнего времени стали, часто использоваться предприятиями заемные средства от субсидий или государственных грантов. По ним, компания может получить субсидию от местных властей на конкретную модернизацию оборудования, развитие новых земель и др. Такая возможность займа, покрывает часть или весь спектр затрат на необходимое производство. Но существует риск изменения государственной политики в

области предоставления таких субсидий для предприятия или ограниченности государственного бюджета, что может привести к отмене финансовой поддержки или ее сокращении.

Также существует и понятие венчурного инвестирования, оно формируется из стартапов региональных предприятий, которые разработали, к примеру новую продукцию. Для развития данного направления требуются инвестиции, в обмен на которые венчурные фондам предлагают долю в компании, а полученные средства используют для масштабирования своего продукта. Основным риском здесь служит потеря контроля над компанией, при участии нового делового партнера. Также есть вероятность несоответствия ожиданиям инвесторов в отношении доходности своих инвестиции, такой риск, может привести к потере доверия к предприятию и дальнейшему финансовому давлению со стороны инвесторов.

Таким образом для эффективного формирования заемного капитала, в условиях быстро меняющейся экономической среды и нестабильности финансового рынка требуется особое внимание уделить аспектам стратегии предприятий, их ресурсно-способности, положению в конкурентной среде и инновациями. На сегодняшний день предприятия имеют широкий спектр возможностей для привлечения заемного капитала, включая банковские кредиты, эмиссию облигаций, факторинг, лизинг и другие финансовые механизмы. Однако, выбор конкретного метода должен быть основан на финансовом состоянии предприятия, его стратегических целях, а также на оценке рыночных условий и рисков.

Важной частью деятельности региональных предприятий является проведение комплексного анализа своих потребностей и собственного финансового состояния, а также их возможность в реализации конкретных методов заемного капитала, которые они рассматривают и на основе чего принимают решение. Такой подход предприятия позволит минимизировать свои финансовые риски, обеспечить эффективное управление и стабильное развитие в долгосрочной перспективе.

#### **Список используемых источников**

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов по займам и кредитам» // (ПБУ 15/2008) (утверждено приказом Минфина России от 06.10.2008 № 107, с изменениями, внесенными приказами Минфина России от 25.10.2010 № 132н, от 08.11.2010 № 144н, от 27.04.2012 № 55н, 06.04.2015 № 57н) – Режим доступа: [https://minfin.gov.ru/ru/document?id\\_4=2274](https://minfin.gov.ru/ru/document?id_4=2274) (дата обращения 12.02.2024).
2. Агентство регионального развития // Senec-pezinok – URL: [www.rrasenec-pezinok.sk/en/](http://www.rrasenec-pezinok.sk/en/) Агентство регионального развития Rzeszów // RARR Rzeszów – Режим доступа: <http://www.rarr.rzeszow.pl/en> (дата обращения – 10.02.2024).
3. Наджафова М.Н., Латышева З.И., Бондарева Г.А. Учет и анализ заемных источников финансирования на предприятиях региона // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2022. – № 5-3. – С. 389-395; Режим доступа: <https://vaael.ru/ru/article/view?id=2223> (дата обращения: 13.02.2024).
4. Ключкова Е. Н., Кузнецов В. И., Платонова Т. Е. Экономика предприятия: учебник для аспирантуры / под ред. Е. Н. Ключковой. М.: Изд-во Юрайт, 2020. 447 с.
5. Кормановская И.Р., Ренкас Н.Н. Оценка эффективности управления устойчивым развитием региона // Вестник НовГУ. – 2022. – №37. – С. 10-13
6. Концепция развития финансового рынка России до 2020 г. // Совместный проект Рейтингового агентства «Эксперт РА» и Ассоциации региональных банков России. – Режим доступа <http://www.raexpert.ru/strategy/conception/>. (дата обращения 10.02.2024).
7. Челдаева Л. А. Экономика организации: учебник и практикум для магистратуры / под ред. Л. А. Чалдаевой, А. В. Шарковой. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во Юрайт, 2021. 361 с.
8. Хашева З.М. Функции внутренней среды региональных экономических систем // Экономика и предпринимательство. 2019. № 4 (33). С. 75-77.

## METHODS OF FORMATION OF BORROWED CAPITAL OF REGIONAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF THE MODERN ECONOMIC ENVIRONMENT.

**Gaptelkhakov M.R.** University of Management "TISBI"

The article explores the aspects of borrowed sources of financing at leading enterprises in the modern economic environment. The paper examines the main strategies and tools used by enterprises to attract borrowed funds, including bank loans, bond issuance, factoring, leasing and other financial mechanisms. Aspects that influence the choice of a specific financing method are also highlighted, such as the financial condition of the enterprise, market conditions and strategic goals. In conditions of instability and variability of financial markets, the article examines the risks associated with the optimization and diversification of borrowed sources of regional enterprises to determine their stable position in the capital system of companies.

**Keywords:** borrowed capital, regional enterprises, capital formation, financial strategies, sources of borrowed capital, financial development, economic environment, methods of capital formation.

## СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ РЕЙТИНГОВ

*Гилязов Карим Радикович*  
Аспирант,  
Университет управления «ТИСБИ»,  
г. Казань

*В данной работе отражены современные аспекты и подходы оценки при формировании региональных рейтингов и их ранжирование по различным критериям. При сборе и обработке информации рассматриваются различные современные методы, используемые в качестве ключевых показателей, которые определяют успешность развития региона. Модели формирования рейтингов подвержены взвешенной оценке и комплексному анализу их результатов и эффективности применения в выстраивании стратегии региона.*

**Ключевые слова:** *региональные рейтинги, методики оценки, критерии ранжирования, развитие региональных территорий, сбор и обработка данных, инновационные критерии, комплексный анализ.*

В современное время регионы страны стремительно изменяются: меняется инфраструктура, экономическая составляющая, социальная и другие сферы. Все это требует системного эффективного подхода в управлении регионами. Региональные рейтинги выступают в качестве инструмента оценки и ранжировании всевозможных аспектов развития территории. Поэтому для построения рейтинга используют методики их формирования, которые определяют ключевые роли в выявлении приоритетов стратегий развития региона, его ресурсную составляющую и возможности [2].

Данные рейтинги получили довольно широкую применяемость в различных сферах с целью сравнения уровня жизни, а также динамики экономических, социальных, политических и других аспектов в процессе управления регионом. Отсюда следует и определение цели любого регионального рейтинга, которая заключается в повышении уровня дееспособности и качества среды жизни для людей, проживающих на данной территории с путем внедрения лучших практик развития территорий [5].

Наиболее широкими организациями, занимающиеся публикацией и подсчетом рейтингов, являются: РАЭК (RAEX), Национальное рейтинговое агентство (НРА), Эксперт РА, РИА Рейтинг, Интерфакс – ЭРА, Агентство стратегических инициатив, которые проводят мониторинг и формируют базу с актуальными аспектами развития региона в различных сферах. Путем изучения информации и данных для составления региональных рейтингов выявляются оптимальные стратегии устойчивого и сбалансированного развития территории [3].

Современные методы формирования региональных рейтингов осуществляются сложным многогранным способом, в котором происходит сбор и обработка данных, основанных на показателях региона и достоверности информации влияющих на результаты оценки. Однако, стоит обратить внимание и на выбор критериев, таких как экономическая активность, социальная сфера, экология и инфраструктура, которые определяют аспекты развития. В нынешнее время выделяют несколько методик, которые в большей степени зависят от целей и ориентации оценки исследования. Рассмотрим некоторые из них.

Исследование многокритериального анализа регионального развития в контексте определенной страны или региона предполагает использование нескольких критериев для оценки, включающие в себя показатели: ВРП, безработицу, уровень образования, развитие здравоохранения и др. Каждый критерий имеет свое определение, которое отражает важность для формирования конечного результата. К примеру, применение

Skinner Index для ранжирования регионов в определенной стране учитывает критерии ВРП на душу населения, продолжительность жизни населения в регионе, уровень образования, социальную поддержку населения, а также уровень деятельности и количество предприятий в различных сферах региона. Данная методика определяет различия регионов по уровню их общего развития, так как все показатели объединяется в одну общую оценку.

Методика индекса человеческого развития (англ. Human Development Index – HDI) определяет оценку человеческого развития региона в контексте глобального индекса. В свою очередь, он формируется на основе показателей продолжительности жизни, уровня образования, доходов, величины ВРП на душу населения и других. При разработке развития стратегий определяют сильные и слабые стороны региона, которые позволяют принимать обоснованные управленческие решения [4].

Стоит отметить, что приоритетность критериев определяются их относительной значимостью, а именно позволяет обеспечить более объективные аспекты реального положения дел в регионе и снизить риски ошибочных результатов. Помимо этого, создание целостного представления о состоянии региона обуславливается комплексной оценкой, которое определяется приоритетами последующего управления территорией, объединяя различные аспекты развития.

Основываясь на примерах практик региональных рейтингов в различных странах, можно выделить несколько успешных примеров, которые постепенно внедряются в системы управления регионами. Данный опыт обеспечивает для региональных органов различные методики оценки и эффективного управления развитием своих территорий. Рассмотрим несколько аспектов, которые определены предприятиями региона.

К примеру, в странах СНГ, таких как Казахстан, Беларусь существует понятие регионального бизнес-кластера, подразумевающее под собой объединение компаний и предприятий из различных отраслей, работающих только в одном определенном регионе [6]. Сотрудниками рейтинговых агентств формируются показатели, основанные на параметрах: инноваций, технологий, сплоченности участников, конкурентоспособности и др. Методика оценки позволяет определить уровень развития предприятий и компаний, а также способствует стимуляции роста региона в рейтинге.

В ряде регионов применяется метод инвестиционного рейтинга. Данная система оценивает местные предприятия, имеющие инвестиционную привлекательность. В своих рейтингах они учитывают внедрение инновационных бизнес-моделей, инфраструктуры, качества трудовых ресурсов в регионе, поддержку местных властей и др. Так компании, имеющие лидирующие позиции в большей степени привлекают инвестиции и обеспечивают рост экономики региона.

Из перечисленных выше методов рейтинга предприятий выделяют оценку в рамках социальной ответственности. Данные рейтинги обуславливают систему показателей, связанных с социальной значимостью региона, а именно поддержку общественных проектов, экологическую безопасность и другое. Существенная роль в данной оценке определяется повышением репутации компаний в регионе, что в свою очередь способствует устойчивому показателю рейтинга региона.

Данные примеры демонстрируют, как могут быть вовлечены в региональный рейтинг предприятия, их стимулирование способствует повышению устойчивого развития региона. В случае, если в совокупный рейтинг включают показатели, различных аспектов территориального развития, то сначала определяются частные рейтинги по каждому критерию, а затем формируется общая рейтинговая оценка. В интегральном рейтинге система показателей определяется суммой произведений частных нормированных значений на весовые коэффициенты, которые в свою очередь определяют степень важности того или иного аспекта [7].

Региональные рейтинги и методики их формирования несут определяющую роль в деятельности современного управления регионами. При помощи систематического анализа определяется информация для принятия решений на уровне государства, местного самоуправления и общественности. Общей чертой успешной методики стоит назвать комплексный подход, включающий в себя критерии объективных и надежных данных, которые повышают достоверность результатов. Стоит отметить, что

региональные рейтинги служат существенным инструментом оценки региона, которые стимулируют конкуренцию между ними. В свою очередь положительные показатели рейтинга могут привлечь дополнительное финансирование, тем самым повышая уровень качества услуг и благосостояния населения.

В целом, современные методы региональных рейтингов представляют собой важный инструмент формирования оценки процессов технологизации и инновационного развития региональных территорий.

#### **Список использованных источников**

1. Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».

2. Распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019 № 207-р (ред. от 23.03.2021) «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года». [Электронный ресурс]: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_318094/006fb940f95ef67a1a3fa7973b5a39f78dac5681/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_318094/006fb940f95ef67a1a3fa7973b5a39f78dac5681/) (дата обращения: 20.01.2024).

3. Агентство стратегических инициатив: Рейтинг качества жизни. – [Электронный ресурс]: [https://asi.ru/government\\_officials/quality-of-life-ranking](https://asi.ru/government_officials/quality-of-life-ranking). (дата обращения: 20.01.2024).

4. Белякова, Н.В. Реализация национальных приоритетных проектов как способ построения социального российского государства / Н.В. Белякова // Юридическая мысль. – 2021. – № 6. – С. 35-42.

5. Методики формирования рейтингов развития регионов – [Электронный ресурс]: [https://studbooks.net/1705272/ekonomika/metodiki\\_formirovaniya\\_reytingov\\_razvitiya\\_regionov](https://studbooks.net/1705272/ekonomika/metodiki_formirovaniya_reytingov_razvitiya_regionov). (дата обращения: 20.01.2024).

6. Национальное рейтинговое агентство: Рейтинговые методологии. – [Электронный ресурс]: <https://www.ra-national.ru/ru/node/57350>. (дата обращения: 20.01.2024).

7. Олейникова Е.Г. Модели социальной политики государства: проблемы теории и практики // Общество: политика, экономика, право. 2022 – № (3). – С 61-68.

8. Федеральная служба государственной статистики: Регионы России. Социально-экономические показатели. – [Электронный ресурс]: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204>. (дата обращения: 20.01.2024).

\*\*\*\*\*

#### **MODERN MODELS FOR THE FORMATION OF REGIONAL RATINGS**

**Gilyazov K. R.** University of Management "TISBI"

This paper reflects modern aspects and assessment approaches in the formation of regional ratings and their ranking according to various criteria. When collecting and processing information, various modern methods are considered, used as key indicators that determine the success of the region's development. Rating formation models are subject to a balanced assessment and a comprehensive analysis of their results and the effectiveness of their application in building a regional strategy.

**Keywords:** regional ratings, assessment methods, ranking criteria, development of regional territories, data collection and processing, innovative criteria, comprehensive analysis.

## АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК» НА РЫНКЕ КРЕДИТОВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

*Давыдов Антон Владимирович*

*Магистрант,*

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

*В статье представлен анализ состояния и тенденций развития рынка банковского кредитования корпоративных клиентов с позиции функционирования на нем АО «Россельхозбанк». Построена матрица анализа портфеля продукции банка и обоснован выбор продуктовых единиц для повышения эффективности деятельности кредитной организации. На основании выявленных возможностей и угроз, сильных и слабых сторон банка построена матрица SWOT-анализа и сформулированы выводы, отражающие перспективные направления работы современного банкинга.*

***Ключевые слова:** матрица McKinsey/GE, ссудная задолженность, крупный бизнес, конкурентоспособность товара, привлекательность рынка, сектор АПК, корпоративные клиенты, инвестиционно-финансовый инжиниринг.*

В качестве рассматриваемого рынка выступает банковский сектор экономики (сектор функционирования кредитных организаций), одним из крупнейших игроков которого является АО «Россельхозбанк».

Оценка стратегической позиции АО «Россельхозбанк» будет проведена с помощью матрицы McKinsey/GE портфельного анализа.

Рассматриваемый банк нацелен на работу с самыми различными сегментами бизнеса: клиенты крупного, среднего, малого бизнеса, физические лица. Все направления реализуются, но стоит рассмотреть на какое из них следует обратить более пристальное внимание. А именно, какое из направлений следует развивать, чтобы конкурировать с другими кредитными организациями и не замыкаться исключительно на клиентах агропромышленного комплекса. Оценить потенциал различных направлений бизнеса, укрупненно взглянуть на перспективы товара в сегментах и выделить приоритетные направления деятельности в лучшей степени поможет матрица McKinsey/GE.

Проведение анализа с использованием матрицы БКГ и ADL невозможно. Это обосновано рядом причин (Таблица 1).

*Таблица 1 – Обоснование нецелесообразности использования матриц БКГ и ADL для оценки стратегической позиции АО «Россельхозбанк» на рынке*

<b>Матриц БКГ</b>	<b>Матрица ADL</b>
1. Отсутствие в открытом доступе информации по доходности каждой товарной группы.	1. Отсутствие потребности в выделении стадии жизненного цикла отрасли (не имеет экономического смысла).
2. Отсутствие возможности расчета средневзвешенного темпа роста рынка по каждой товарной группе, в связи с признанием требуемой для этого информации коммерческой тайной каждого из банков.	2. АО «Россельхозбанк» является очень крупным «игроком» на рынке с государственными гарантиями и подтверждением своего положения доверием населения. Целесообразно рассмотрение не банка, а отдельные секторы его работы.



3. Выданная Лицензия ЦБ РФ фиксирует перечень предоставляемых услуг; ассортимент услуг фиксирован.	
--	--

В любой кредитной организации основным источником дохода являются выплаченные проценты от ссудной задолженности. Следовательно, укрупненно рассмотрим СЗХ – кредитование. Рассматриваемые сегменты бизнеса: крупный бизнес (с годовой выручкой более 2 млрд. руб.) – КБ, малый и средний бизнес – МСБ, физические лица.

Шаг 1. Определение критериев конкурентоспособности товаров.

Для оценки воспользуемся критериями, представленными в шаблоне. Они достаточно хорошо характеризуют рынок кредитных продуктов. Скорректируем лишь уровни важности критериев.

Критерии конкурентоспособности	Вес фактора	Оценка выраженности фактора от 1 до 10		
		КБ	МСБ	Физ. л.
товар компании имеет уникальное преимущество (уникальные свойства, уникальные технологии, уникальную бизнес-модель)	27%	8	8	7
товар компании удовлетворяет потребности целевой аудитории от использования товаром	20%	9	9	9
сила бренда, под которым реализуется товар сопоставима или выше, чем у конкурентов (бренд имеет хороший имидж, высокий уровень знания, лояльность аудитории)	10%	7	8	6
компания обладает достаточными ресурсами для функционирования на новом рынке (финансовые, трудовые, временные, квалификация)	15%	8	4	4
компания является гибкой и может быстро адаптироваться к рыночным изменениям	10%	4	4	4
уровень конкуренции в сегменте низкий (игроки малоактивны, рынок не насыщен и не поделен)	10%	2	3	5
медленная реакция со стороны конкурентов на деятельность компании	8%	6	7	6

Рисунок 1. Определение критериев конкурентоспособности

Шаг 2. Определение критериев оценки привлекательности рынка.

Для оценки воспользуемся критериями, представленными в шаблоне. Скорректируем лишь уровни важности критериев.

Критерии привлекательности сегмента	Вес фактора	Оценка выраженности фактора от 1 до 10		
		КБ	МСБ	Физ. л.
Объем продаж сегмента высокий	20%	4	9	5
Темпы роста сегмента высокие или превышает темпы роста рынка	10%	7	9	2
Кол-во игроков в сегменте незначительно	10%	7	9	5
Инвестиции в рекламу в сегменте отсутствуют или находятся на низком уровне	5%	10	10	7
Существуют возможности для расширения ассортимента в сегменте	5%	10	10	9
Низкий уровень культуры использования продукта (= значит есть возможность роста)	8%	9	10	4
Сила конкурирующих брендов не велика (низкий уровень знания, лояльности, несформированный имидж продукта)	12%	2	7	2
На рынке существуют неудовлетворенные и скрытые потребности	15%	5	5	5
Прогнозируется долгосрочный рост сегмента	10%	10	10	3
Риски влияния внешних факторов (экономических, политических, социальных тенденций) минимальны	5%	2	2	5

Рисунок 2. Определение критериев привлекательности сегментов

Шаг 3. Оценка привлекательности сегментов и конкурентоспособности товаров, расчет общего балла по сегментам.

Критерии конкурентоспособности	Итоговая оценка КБ	Итоговая оценка МСБ	Итоговая оценка Физ. л.
	6,94	6,62	6,27
товар компании имеет уникальное преимущество (уникальные свойства, уникальные технологии, уникальную бизнес-модель)	2,16	2,16	1,89
товар компании удовлетворяет потребности целевой аудитории от использования товаром	1,8	1,8	1,8
сила бренда, под которым реализуется товар сопоставима или выше, чем у конкурентов (бренд имеет хороший имидж, высокий уровень знания, лояльность аудитории)	0,7	0,8	0,6
компания обладает достаточными ресурсами для функционирования на новом рынке (финансовые, трудовые, временные, квалификация)	1,2	0,6	0,6
компания является гибкой и может быстро адаптироваться к рыночным изменениям	0,4	0,4	0,4
уровень конкуренции в сегменте низкий (игроки малоактивны, рынок не насыщен и не поделен)	0,2	0,3	0,5
медленная реакция со стороны конкурентов на деятельность компании	0,48	0,56	0,48

Рисунок 3. – Оценка конкурентоспособности товаров

Критерии привлекательности сегмента	Итоговая оценка КБ	Итоговая оценка МСБ	Итоговая оценка Физ. л.
	6,01	8,09	4,36
Объем продаж сегмента высокий	0,8	1,8	1
Темпы роста сегмента высокие или превышает темпы роста рынка	0,7	0,9	0,2
Кол-во игроков в сегменте незначительно	0,7	0,9	0,5
Инвестиции в рекламу в сегменте отсутствуют или находятся на низком уровне	0,5	0,5	0,35
Существуют возможности для расширения ассортимента в сегменте	0,5	0,5	0,45
Низкий уровень культуры использования продукта (= значит есть возможность роста)	0,72	0,8	0,32
Сила конкурирующих брендов не велика (низкий уровень знания, лояльности, несформированный имидж продукта)	0,24	0,84	0,24
На рынке существуют неудовлетворенные и скрытые потребности	0,75	0,75	0,75
Прогнозируется долгосрочный рост сегмента	1	1	0,3
Риски влияния внешних факторов (экономических, политических, социальных тенденций) минимальны	0,1	0,1	0,25

Рисунок 4. – Оценка привлекательности сегментов

Обоснование по выставленным оценкам приведем в Таблице 2.

Таблица 2 – Обоснование экспертных оценок по критериям матрицы McKinsey/GE

Критерий	Характеристика по АО «Россельхозбанк»
Уникальное преимущество кредитных продуктов	Нацеленность на клиентов АПК, специальные условия. Банк готов брать по клиентам сектора АПК риски на себя, в том числе, за счет субсидирования государством. Наличие эксклюзивных продуктов по типу «сельская ипотека» для физических лиц, «надежный клиент» для юридических лиц и т.п. Высокие ставки для НЕ АПК, что снижает конкурентоспособность на рынке кредитных организаций.
Сила бренда	100% акций в руках государства обеспечивают высокую лояльность клиентов. Слабая распространенность у физических лиц, т.к. у банка на данный момент мало зарплатных проектов.
Обеспеченность ресурсами	Достаточность финансовых ресурсов не подлежит сомнению и подтверждена экономическим анализом. Банк испытывает дефицит высококвалифицированных кадров по причине более низкой оплаты труда, чем в среднем по рынку. Клиентов МСБ и Физ. л. больше и специалистов для их обслуживания не хватает, что увеличивает время ожидания клиентом и степень его неудовлетворенность обслуживанием (особенно актуально для операционистов).
Гибкость и быстрота адаптации к рыночным изменениям	Банк очень крупный, с обширной филиальной сетью, что снижает скорость реагирования и управляемость.
Уровень конкуренции в сегментах	Конкуренция высока вне зависимости от сегмента. Наибольшие риски по переманиванию клиентской базы в сфере работы с корпоративными клиентами. Клиенты крупного бизнеса, как правило, распределены по «ручным банкам».
Скорость реакции со стороны конкурентов	Скорость реакции со стороны конкурентов практически не оценивается по причине частой продиктованности действий государственными органами. Стиль поведения в тех или иных ситуациях заранее известен.
Объем продаж и темпы роста сегментов	Объем продаж значительно выше в сегментах работы с корпоративными заемщиками, что подтверждено статистикой по объему оказанных услуг. Прогнозируется рост числа отечественных компаний, в том числе в секторе АПК. Это связано с появлением

	<p>незаполненных рыночных ниш после ухода иностранных игроков.</p> <p>Потребность в кредитовании у корпоративных клиентов будет возрастать в связи с прогнозами об увеличении экспорта сельскохозяйственной продукции.</p> <p>Молодые игроки скорее всего будут первое время функционировать на уровне МСБ.</p> <p>Рост закредитованности населения позволяет прогнозировать снижение спроса в сегменте Физ. л.</p>
Количество игроков	Кредитованием агропромышленного комплекса занимается не так много банков. В основном это Россельхозбанк (лидер) и Сбербанк.
Инвестиции в рекламу	Инвестиции минимальны. Маркетинговая стратегия практически не продумана. Реклама осуществляется путем информирования через бизнес-порталы.
Возможности для расширения ассортимента	<p>Возможности существуют.</p> <p>Для корпоративных клиентов следует продолжить совершенствовать сервисы по дистанционному обслуживанию и разрабатывать уникальные услуги для ведения бизнеса.</p> <p>В сфере работы с физическими лицами стоит обратить внимание на возможность расширения спектра программ кредитования, индивидуализацию подбора условий кредитования.</p>
Внешние риски	Нестабильная геополитическая ситуация, санкции оказывают колоссальное давление на корпоративных заемщиков и их платежеспособность.

Шаг 4. Расположение сегментов в матрице. Определение ключевых направлений бизнеса.

Привлекательность сегмента	Высокая (8-10 баллов)		Сегмент МСБ	
	Средняя (4-7 баллов)		Сегмент КБ и Физ. л.	
	Низкая (0-3 балла)			
		Низкая (0-3 балла)	Средняя (4-7 баллов)	Высокая (8-10 баллов)
		Конкурентоспособность товара компании в сегменте		

Рисунок 5. – Матрица McKinsey/GE по АО «Россельхозбанк»

Конкурентоспособность кредитных продуктов по всем сегментам средняя. Привлекательность сегмента МСБ высокая, а КБ и Физ. л. средняя.

Перспективным для входа можно назвать сегмент по работе с малым и средним бизнесом, т.к. он имеет высокие оценки по критерию привлекательности. Именно на нем нужно сконцентрировать ресурсы и усилия.

Акцент внимания на работу с крупным бизнесом и физическими лицами имеет смысл лишь в случае, если появятся положительные прогнозы, что привлекательность или конкурентоспособность сегмента повысится в ближайшие годы или выход в данные сегменты обеспечит более легкое проникновение в будущем в наиболее привлекательные сегменты. Перспективная СЗХ для повышения доходности банка и снижения рискованности деятельности – кредиты корпоративным клиентам, относящимся к малому или среднему бизнесу.

Затем были проведены анализы макросреды, рынка (потребителей), конкурентов, финансово-хозяйственной деятельности АО «Россельхозбанк» и его внутренних возможностей. Источниками информации послужили годовая бухгалтерская отчетность («Бухгалтерский баланс», «Отчет о финансовых результатах», «Сведения об обязательных нормативах, нормативе финансового рычага и нормативе краткосрочной ликвидности», прочие пояснения), отдельные экономические, статистические данные по банку и банковскому сектору экономики. Основываясь на данной информации, был проведен SWOT-анализ для учета взаимовлияния внешних и внутренних факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на перспективы конкурентоспособности банка.

<b>SWOT-анализ</b>	<b>Возможности (O)</b>	<b>Угрозы (T)</b>
<b>Сильные стороны (S)</b> 1. Наличие диверсифицированности предлагаемых услуг по сегментам и отраслям, эксклюзивных банковских продуктов, но только для АПК. 2. Наличие целевого клиентского сегмента АПК. 3. Абсолютно устойчивое финансовое состояние. 4. Наличие филиалов в сельской местности.	1. Развитие отечественного доступного рынка операционных систем и сервисов для направлений банковского обслуживания в условиях цифровой экономики. 2. Сокращение числа мелких конкурентов на рынке кредитных организаций. 3. Лояльность, доверие к банку, как к системообразующему. 4. Поддержка государством увеличения количества и развития предприятий малого и среднего бизнеса. 5. Рост заинтересованности целевых клиентов в кредитных продуктах в связи с расширением производств для исполнения программ по импортозамещению. S1-O2,4,5. Создание эксклюзивных программ кредитования, предоставление сопутствующих сервисов на бесплатной основе или за «символическую» плату для клиентов малого и среднего бизнеса, не относящихся к АПК, но готовыми стать постоянными клиентами. S1-O3,5. Внедрение инвестиционно-финансового инжиниринга. S2,3-O1,3. Создание экосистемы для постоянных клиентов банка, совершенствование экшбк системы. Финансовые возможности для этого есть. S4-O3,5. Открытие дополнительных филиалов в местностях, районах, где отсутствуют кредитные организации.	1. Конкуренты опережают во внедрении цифровых сервисов в работу. 2. Рост прецедентов в рамках кибер-угроз и виртуального мошенничества. 3. Снижение кредитоспособности корпоративных заемщиков в следствии санкционного давления на фоне СВО. 4. Приостановка внешнеэкономических транзакций по причине нестабильности политической ситуации. 5. Разрыв спроса и предложения инвестиционных ресурсов (низкий спрос по причине нестабильности ситуации, высокой ключевой ставки ЦБ РФ). 6. Не прогнозируемость по доходности от операций с иностранными валютами (нестабильность курсов валют). S1-T3. Минимизация человеческого фактора в работе посредством оцифровки процесса оценки кредитоспособности клиентов, замены качественных показателей на количественные. S3-T3,4. Делегирование оценки рисков программному обеспечению. Финансовые возможности для этого есть.
<b>Слабые стороны (W)</b> 1. Слабо развитая система дистанционного банковского обслуживания. 2. Низкая оплата труда сотрудников банка, что усложняет подбор высококвалифицированного персонала. 3. Слабая заинтересованность в выходе филиалов на зарубежные рынки в условиях растущего экспорта целевых клиентов. 4. Слабая маркетинговая компания по отношению к клиентам, не относящимся к АПК.	W1-O1. Сотрудничество с развивающимися отечественными и-предприятиями по поводу создания продвинутых систем ДБО, цифровых сервисов. W2-O3. Совершенствование программы внутреннего и внешнего обучения сотрудников, заключение контрактов на обучение с ВУЗами. W3-O4,5. Фокусировка на независимых от кризиса финансовых услугах, которые можно оказывать при взаимодействии с другими странами (например: инвестиционно-финансовый инжиниринг). W4-O2,3. Сотрудничество в рамках аутсорсинга с маркетинговыми агентствами для развития рекламной компании банка.	W3-T4,6. Диверсификация валютных финансовых продуктов в пользу валют дружественных стран. W1-T1,2. Сотрудничество с и-предприятиями по поводу создания «умной» программы для защиты от кибер-угроз. W1-T1. Покупка у других банков уже существующих цифровых сервисов и их «наладка» под собственные рабочие процессы. W3-T4. Развитие института страхования экспортных операций. W3-T5. Снижение рискованности сделок путем отказа от единичного кредитования в сторону инвестиционно-финансового инжиниринга.

Рисунок 6. SWOT-анализ АО «Россельхозбанк»

Нужно отметить, что у банка достаточное количество, как внутренних сложностей, требующих оперативного решения, так и внешних вызовов, ответ на которые – залог стабильной работы. Одним из перспективных направлений развития стратегического потенциала является внедрение в работу инвестиционно-финансового инжиниринга для минимизации рисков и расширения клиентской базы. Более того важно обратить внимание на it-сферу с целью удовлетворения запросов клиентов и противодействию кибер-угрозам.

#### Список использованных источников

1. Федеральный закон Российской Федерации «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 // Ведомости Съезда НД РСФСР и ВС РСФСР. – 1990 г. – № 27. – Ст. 357 с изм. и допол. в ред. от 12.04.2022.
2. Устав АО «Россельхозбанк», редакция от 25.12.2008
3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2022. – 512 с.
4. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность АО «Россельхозбанк» // Официальный сайт АО «Россельхозбанк» / [Электронный ресурс]: <https://www.rshb.ru/about/reports-conclusion/accounting> (дата обращения: 23.01.2024).
5. Годовой отчет о деятельности АО «Россельхозбанк» // Официальный сайт АО «Россельхозбанк» / [Электронный ресурс]: <https://rshb.ru/investors/> (дата обращения: 23.01.2024).

\*\*\*\*\*

**ANALYSIS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT  
OF «RUSSIAN AGRICULTURAL BANK» IN THE CORPORATE LENDING MARKET:  
MODERN CHALLENGES AND OPPORTUNITIES**

**Davydov A.V.** Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education  
"Ufa University of Science and Technology"

The article presents an analysis of the state and trends in the development of the bank lending market for corporate clients from the perspective of the functioning of «Russian agricultural bank» on it. A matrix of analysis of the bank's product portfolio is constructed and the choice of product units is justified to increase the efficiency of the credit institution. Based on the identified opportunities and threats, strengths and weaknesses of the bank, a SWOT analysis matrix was built and conclusions were formulated reflecting promising areas of modern banking.

**Keywords:** McKinsey/GE matrix, loan debt, large business, product competitiveness, market attractiveness, agribusiness sector, corporate clients, investment and financial engineering.

## ОСНОВЫ И ПОДХОДЫ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Дуров Олег Сергеевич*

*Московский университет им. С.Ю. Витте,  
г. Москва*

*В статье рассматриваются теоретические основы и методологические подходы к совершенствованию бизнес-процессов современных организаций в условиях динамичной экономической среды. Особое внимание уделяется влиянию цифровой трансформации, аналитики данных и применению гибких методологий на эффективность и оптимизацию операционной деятельности предприятий. Рассмотрены ключевые аспекты успешной реализации изменений и стратегии вовлечения персонала в процесс непрерывного улучшения.*

**Ключевые слова:** *бизнес-процессы, цифровая трансформация, аналитика данных, гибкие методологии, оптимизация, BPM, Lean, Six Sigma, Agile, Scrum, изменения, управление персоналом, эффективность, инновации.*

В условиях современной динамичной экономической среды, эффективность и оптимизация бизнес-процессов становятся детерминантами успеха предприятий. Усиливающаяся конкурентная борьба, стремительное развитие технологических инноваций, трансформации потребительских предпочтений и процессы глобализации рынков обуславливают необходимость для компаний не только адаптироваться к новым реалиям, но и постоянно совершенствовать свою операционную деятельность.

Бизнес-процессы представляют собой фундаментальные элементы организационной структуры компании, определяющие эффективность взаимодействия между её различными подразделениями [2, с. 122-132]. От того, насколько гармонично и согласованно функционируют эти процессы, зависят оперативность реагирования компании на изменения внешней среды, качество предоставляемой продукции и услуг, а также уровень удовлетворенности клиентуры. В этом контексте, различные модели управления бизнес-процессами, включая BPM (Business Process Management) [8], Lean [1] и Six Sigma [7], предлагают комплексные методологии для детального анализа, проектирования, реализации, мониторинга и улучшения ключевых бизнес-процессов с целью минимизации затрат, максимизации производительности и повышения качества продукции и услуг.

Процесс цифровой трансформации выступает в качестве катализатора совершенствования бизнес-процессов, предоставляя мощные инструменты для автоматизации операционных задач, интеграции функциональных систем управления, таких как ERP (Enterprise Resource Planning) [5, с. 41] и CRM (Customer Relationship Management) [6, с. 212-218], что способствует оптимизации внутренних операций и улучшению взаимодействия с клиентами. Аналитика данных и большие данные представляют собой важные инструменты для поддержки принятия решений на основе данных, позволяя предприятиям анализировать и прогнозировать тенденции рынка для более эффективной адаптации и оптимизации бизнес-процессов.

Применение гибких методологий управления, включая Agile и Scrum, обеспечивает предприятиям улучшение адаптивности и скорости разработки новых продуктов и услуг, способствуя укреплению позиций на рынке за счет ускорения процессов внедрения инноваций и улучшения коммуникации как внутри команд, так и с клиентами [3].

Однако, успешная реализация изменений в бизнес-процессах требует комплексного подхода, который включает в себя не только выбор адекватных инструментов и технологий, но также и активное вовлечение персонала в процесс

изменений. Ключевым аспектом является обучение и развитие компетенций сотрудников, поддержка и мотивация персонала для преодоления возможного сопротивления изменениям и формирования корпоративной культуры, ориентированной на непрерывное улучшение [4, с. 303-309].

В заключение, процесс совершенствования бизнес-процессов является непрерывным и комплексным, требующим от организаций готовности к переменам, гибкости в принятии решений и стремления к инновациям. Применение передовых методологий и технологий позволяет предприятиям не только укрепить свои конкурентные позиции, но и достигать высоких операционных результатов, оптимизируя затраты и повышая качество своих продуктов и услуг. Главным фактором успеха в этом процессе является системный подход к управлению изменениями и активное вовлечение всего коллектива в стремление к совершенству, что становится залогом достижения выдающихся бизнес-результатов в условиях постоянно меняющегося глобального экономического ландшафта.

#### **Список использованных источников**

1. Бахматова Т.Г., Бахматов М.С. Тенденции и перспективы внедрения инструментов бережливого производства // Известия БГУ. 2022. №4. [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-i-perspektivy-vnedreniya-instrumentov-berezhlivogo-proizvodstva> (дата обращения: 04.02.2024).
2. Пожидаев Р. Г. Эволюция управления бизнес-процессами и реализация инициатив по совершенствованию бизнес-процессов. Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. 2020. – № (3). – с. 122-132.
3. Ткаченко И.Н., Сивокос К.К. Использование гибких технологий Agile и Scrum для управления стейкхолдерами проектов // Управленец. 2017. №4 (68). [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-gibkih-tehnologiy-agile-i-scrum-dlya-upravleniya-steykholderami-proektov> (дата обращения: 04.02.2024).
4. Токарева Ю. А. Управление профессиональными компетенциями: учебно-методическое пособие / Ю. А. Токарева, Е. О. Гаспарович; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2021. – с. 303–309.
5. Akrong G.A., Shao Yu., Owusu E. Overcoming the Challenges of Enterprise Resource Planning (ERP): A Systematic Review Approach Source Title: International Journal of Enterprise Information Systems (IJEIS). 2022. – 18(1). – p. 41.
6. Erlygina E., Filimonova V. Customer Relationship Management. Bulletin of Science and Practice. – 2020. – №6. – p, 212-218.
7. Utama D.M., Abirfatin M. Sustainable Lean Six-sigma: A new framework for improve sustainable manufacturing performance. Cleaner Engineering and Technology. 2023. – № 17.
8. Yugandhara R. Y. Business Process Management Market Size & Trend Report 2023. – 6 p.

\*\*\*\*\*

#### **FOUNDATIONS AND APPROACHES TO THE IMPROVEMENT OF BUSINESS PROCESSES IN MODERN ORGANIZATIONS**

**Durov O.S.** Moscow University named after S.Yu. Witte

The article discusses the theoretical foundations and methodological approaches to the improvement of business processes in modern organizations within the context of a dynamic economic environment. Special attention is given to the impact of digital transformation, data analytics, and the application of agile methodologies on the efficiency and optimization of operational activities of enterprises. Key aspects of successful change implementation and strategies for engaging staff in the process of continuous improvement are examined.

**Keywords:** business processes, digital transformation, data analytics, agile methodologies, optimization, BPM, Lean, Six Sigma, Agile, Scrum, changes, personnel management, efficiency, innovations.



## ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРОСС-ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМАНД И ИХ ОТЛИЧИЕ ОТ ТРАДИЦИОННЫХ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ КОМАНД

*Егоров Дмитрий Николаевич*

*Аспирант,*

*Самарский государственный экономический университет, г. Самара*

*В статье анализируются основные характеристики и преимущества кросс-функциональных команд по сравнению с традиционными функциональными командами. Основываясь на определениях и исследованиях различных авторов, предлагается универсализированное определение кросс-функциональных команд, подчеркивающее взаимозависимость членов команды, разнообразие их навыков и общую цель. В статье определяются условия, при которых кросс-функциональные команды могут быть наиболее эффективными, и очерчивается круг задач, для которых традиционный подход может оказаться предпочтительнее.*

*Ключевые слова:* кросс-функциональная команда, функциональная команда, команда проекта, эффективность, управление проектами.

Вряд ли кто будет спорить с тезисом, что долгосрочное выживание бизнеса зависит от его способности успешно и регулярно выводить на рынок новые конкурентоспособные продукты высокого качества – "внедрять инновации или умерь". Сокращение жизненного цикла продукта и необходимость более быстрой разработки нового продукта, оперативного вывода его на рынок требуют более гибких организационных решений.

В последние десятилетия конкуренция все чаще строится на основе нематериальных организационных компетенций [1] – их способность конкурировать определяется не столько тем, что фирмы делают, сколько тем, как они это делают. Такие компетенции встроены в структуру, процессы и культуру организации. Создание кросс-функциональных команд вокруг ключевых процессов, повышающих ценность продукта, становится все более распространенным организационным ответом на это давление рынка.

Так что же такое кросс-функциональная команда? Многие авторы в своих работах ссылаются на понятие кросс-функциональные команды, но лишь немногие предлагают определение этого понятия. Для начала стоит определить что подразумевается под «командой» вообще. Например, Susan G. Cohen и Diane E. Bailey из University of Southern California, США [2] предлагают следующее определение: «Команда – это совокупность индивидов, которые взаимозависимы в своих задачах, которые разделяют ответственность за результаты, которые видят себя и воспринимаются другими как целостная социальная общность, встроена в одну или несколько более крупных социальных систем (например, бизнес-подразделение или корпорацию), и которые управляют своими отношениями за пределами организационных границ». Ключевым моментом в этом определении является слово "взаимозависимость". Члены команды должны плотно работать друг с другом, чтобы добиться общего успеха. Понятие же кросс-функциональных команд трансформировалось в процессе всё более детального изучения этих команд, специфики их работы и взаимодействия внутри таких команд. Так, Deborah Ancona и David F. Caldwell [3] в своей совместной работе следующим образом определяют кросс-функциональные команды: "сотрудники различных отделов и функциональных обязанностей объединяются под руководством одного менеджера, и им поручается принимать решения по ведению проекта и заручаться поддержкой по всей организации».

Интересно, что «заручиться поддержкой» считается критически важным. В этом определении отсутствует акцент на достижении общих результатов и делается слишком

широкое предположение о том, что команда находится «под одним руководством». А вот Shahla Ghobadi и John D'Ambra [4] в своей работе дают следующее определение: «Кросс-функциональные команды состоят из людей, набранных из разных функциональных подразделений, обладающих различными наборами навыков и знаний, имеющих отношение к завершению конкретного проекта. Кросс-функциональное сотрудничество способствует обмену знаниями, поскольку оно связано с восприятием отдельными лицами коллективного использования общих знаний для достижения общих интересов команды».

В этом определении уже делается акцент на совместной работе ради «достижения общих интересов команды» и нет упора на единое руководство, но зато четко прослеживается мысль об обмене навыками и знаниями. Однако, надо понимать, что даже в рамках одной и той же организации оптимальный формат для кросс-функциональной команды может зависеть от типа проекта и стадии его реализации, от принятой внутренней политики организации и это так же будет влиять на правильность формулирования определения такого типа команды.

Поэтому, в целях унификации, предлагается следующее определение кросс-функциональных команд: «Кросс-функциональная команда – это группа людей, которые применяют различные функциональные навыки с высокой степенью взаимозависимости для обеспечения эффективного решения сложных проблем или достижения конкретных целей»

Ключевыми элементами данного определения являются разнообразие навыков, взаимозависимость работы и достижение общей цели.

В чём же основные отличия кросс-функциональных команд от команд с традиционной структурой (функциональные команды), что дает таким командам преимущество? Команды с традиционной структурой обычно формируются из участников, которые обладают схожими знаниями, навыками и опытом и выполняют схожие функции, чаще всего это сотрудники одного подразделения или департамента. В функциональной команде есть менеджер, который имеет аналогичные знания, опыт и ясно понимает роли и обязанности членов команды. В таком случае в компании может быть несколько разрозненных функциональных команд, например, команда дизайнеров, инженерная команда, команда обслуживания клиентов и т.д., такое дробление команд приводит к тому, что эти команды действуют разрозненно, практически не взаимодействуя между собой, между ними очень слабые или полностью отсутствующие коммуникации и, не редко, разнонаправленные цели.

Кросс-функциональные команды создаются именно для того, чтобы убрать эту самую разрозненность и способствовать более тесному сотрудничеству между департаментами и подразделениями. Когда люди из разных отделов собираются вместе, группа получает серьезное преимущество в виде множества точек зрения и более широкого спектра знаний.

В таблице 1 приведены основные различия между этими двумя типами команд.

Таблица 1 – Основные различия между функциональными и кросс-функциональными командами

	<b>Функциональные команды</b>	<b>Кросс-функциональные команды</b>
<b>Состав</b>	Члены команды обладают схожими навыками и опытом и выполняют схожие функции.	Члены команды обладают разными навыками и опытом и выполняют разные функции.
<b>Целевая ориентация</b>	Ориентация на цели департамента или функции	Ориентация на цели компании или конкретного проекта
<b>Руководство</b>	Руководитель команды обычно обладает теми же навыками, что и члены команды. В командах существует четкая иерархия руководства, и участники подчиняются одному	В команде есть руководитель проекта, который может быть из другого отдела, чем большинство членов команды. Структура команды часто не ясна, поскольку членам команды, требуется отчитываться как перед своими

	менеджеру.	непосредственными руководителями, так и перед менеджером проекта.
<b>Сотрудничество с другими подразделениями</b>	Сотрудничество сведено к минимуму, фактически изолированные структуры, когда одна команда не знает, что делают другие команды даже в рамках одной компании.	Более глубокое сотрудничество между подразделениями, высокая взаимосвязь членов команды с разными функциональными навыками
<b>Коммуникации</b>	Так как члены команды обладают схожей базой знаний и навыков, они используют понятную всем лексику и специфические термины, поэтому общение внутри команды более легкое и быстро выстраивается.	Члены команды обладают разными навыками и знаниями, используют разные термины и придерживаются разных стилей работы или подходов к решению проблем, что может вызвать трения и конфликты.
<b>Специфика деятельности</b>	Задачи команды в рамках своей предметной области или отдела и поэтому члены команды имеют более специализированную и узкую сферу деятельности.	Работа над проектами, охватывающими множество функций и областей знаний. Деятельность членов команды часто шире и носит более стратегический характер.
<b>Гибкость и инновационность</b>	Команды сосредоточены и эффективны жестко в своей конкретной сфере, что снижает их гибкость и инновационное мышление за пределами этой области.	Зачастую команда более гибкая и способная к инновационным предложениям именно в силу большого спектра знаний членов команды. Разнообразные взгляды и опыт членов команды делают такие команды подходящими для задач требующих креативности и широты междисциплинарных знаний.
<b>Жизненный цикл</b>	Часто постоянно действующие, сфокусированные на текущих задачах и целях в рамках своей функциональной области.	Обычно собирается для конкретного проекта или решения сложной задачи и носит временный характер, расформировываясь после завершения проекта.

Как видно из представленной таблицы, кросс-функциональные команды имеют как серьезные преимущества, так и недостатки, которые лимитируют задачи и проекты, в которых можно использовать кросс-функциональные команды. Кросс-функциональные команды лучше всего подходят для решения сложных проблем или проектов, в которых используются различные знания и инновации, например, разработка новых продуктов и инициативы в области устойчивого развития.

Хотя кросс-функциональные команды могут быть высокоэффективными, существуют определенные типы проблем, для решения которых традиционный командный подход может работать лучше всего, например:

- *рутинные, узконаправленные или простые задачи*: Отдельные специалисты или небольшие специализированные команды часто могут справиться с такими задачами более эффективно, чем кросс-функциональные команды

- *срочные или задачи с ограничением по времени*: Для формирования кросс-функциональных команд, для налаживания внутренней коммуникации в такой команде требуется время, а участие членов команды из различных функциональных областей

может замедлить принятие решений. Традиционный командный подход может быть более подходящим для решения таких задач, когда необходимы быстрые решения и немедленные действия.

- **конфиденциальные или деликатные задачи:** Проблемы или проекты, связанные с особо конфиденциальной или чувствительной информацией, могут не подходить для кросс-функциональных команд; совместное использование конфиденциальных данных в нескольких функциях может увеличить риски безопасности.

- **задачи при ограниченном бюджете:** в случаях ограниченного бюджета функциональные команды могут быть более эффективными с точки зрения затрат.

Таким образом, правильное определение проектов и задач, которые выигрывают от кросс-функционального подхода позволит максимально эффективно использовать все преимущества кросс-функциональных команд. Кросс-функциональные команды больше подходят для решения сложных задач, стратегических инициатив или задач, требующих разнообразного опыта и подхода к решению.

#### **Список использованных источников**

1. Clark, K.B. and Wheelwright, S.C. (1993). *Managing New Product and Process Development*. New York: The Free Press. – Режим доступа: <https://archive.org/details/managingnewprodu0000clar> (дата обращения 01.02.2024).

2. Cohen, S.G. and Bailey, D.E. (1997). What makes teams work: group effectiveness research from the shop floor to the executive suite. *Journal of Management*, 23(3), 239–290. – Режим доступа: <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=1983622> (дата обращения 05.02.2024).

3. Ancona, D.G. and Caldwell, D. (1987). Management issue facing new product teams in high-technology companies. *Advances in Industrial and Labor Relations*, 4, 199–221. – Режим доступа: <https://archive.org/details/managementissues00ancon> (дата обращения 07.02.2024).

4. Ghobadi, S., & D'Ambra, J. (2012). Knowledge sharing in cross-functional teams: a cooperative model. *Journal of Knowledge Management*, 16(2) 285–301. – Режим доступа: [https://www.researchgate.net/publication/235293384\\_Knowledge\\_sharing\\_in\\_cross-functional\\_teams\\_A\\_cooperative\\_model](https://www.researchgate.net/publication/235293384_Knowledge_sharing_in_cross-functional_teams_A_cooperative_model) (дата обращения 09.02.2024).

\*\*\*\*\*

#### **DEFINING CROSS-FUNCTIONAL TEAMS AND HOW THEY DIFFER FROM TRADITIONAL FUNCTIONAL TEAMS**

**Egorov D.N.** Samara State Economic University

The article analyzes the key characteristics and advantages of cross-functional teams compared to traditional functional teams. Drawing on definitions and research from various authors, it proposes a universal definition of cross-functional teams that highlights their interdependence, diversity of skills, and common goal. The article also identifies conditions under which cross-functional teams can be most effective and outlines the types of tasks for which a traditional approach may be preferable.

**Keywords:** cross-functional team, functional team, project team, efficiency, project management.

## ПЛЮСЫ СОВРЕМЕННЫХ МОДЕЛЕЙ СИСТЕМНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ, ВЛИЯЮЩИХ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

*Еремейкин Дмитрий Алексеевич*  
Аспирант,  
Университет управления «ТИСБИ», г. Казань

*В настоящее время экономические системы имеют изменчивое положение под влиянием внешних и внутренних факторов, а также способностью адаптироваться к данным изменениям определяет их конкурентоспособность и устойчивость в определении стратегии развития региона. В данном исследовании рассмотрены современные модели преобразований, таких как цифровизация, управление инновациями, развитие человеческого капитала и социальные трансформации, имеющие прямое влияние на формирование деятельности региона. Особое внимание уделяется интеграции различных моделей в экономическую среду региона, их роли в создании комплексных моделей стратегий по повышению эффективности экономического роста и укреплению положения региона на уровне субъектов страны.*

**Ключевые слова:** *системные преобразования, экономическая среда, устойчивое развитие, региональное развитие, цифровизация, управление инновациями, модернизация, социальные трансформации, стратегии развития, глобализация.*

В экономической среде системные преобразования представляют собой комплекс мер и реформ, нацеленных на улучшение структуры и функционирования экономической системы страны и последствия региона. Данные изменения касаются не только отдельных элементов системы экономики, но и их взаимосвязям и взаимодействиям [5].

Основной целью преобразований служит повышение эффективности, конкурентоспособности и устойчивости в развитии [8]. Для того, чтобы достичь положительных результатов, могут проводиться различные мероприятия: модернизация производства, либерализация рынков, совершенствование законодательства, развитие финансовых институтов, улучшение инфраструктуры и др. Помимо этого, они требуют согласованного подхода к решению всех комплексов проблем и задач подключая к участию различные общественные организации, правительственные структуры, научно-исследовательских институтов и других [2].

Региональная структура традиционно изучается как сложная система, в рамках которой существуют разнообразные формы, методы и подходы для функционирования региона. Согласно требованиям времени, возрастает необходимость в грамотном стратегическом управлении социально-экономических систем. Такая значимость обусловлена непредсказуемостью появления кризисных ситуаций в регионе, эволюцией различных комплексных подходов, затрагивающих более полный состав элементов этих систем [1].

С уверенностью можно сказать, что современная экономическая среда подвергается постоянным изменениям и растущими вызовами, при этом ставя перед региональными экономиками задачу не просто адаптации к новым условиям, но и обеспечение устойчивого развития в долгосрочной перспективе региона [3]. Так в условиях глобализации и технологического прогресса, а также быстро меняющийся социально-экономической сферы важно иметь эффективные модели системных преобразований, которые будут способны грамотно функционировать, адаптировать и улучшать экономику региона.

Фокусировка исследования направлена на модели настоящего времени, которые охватывают широкий спектр аспектов, включая цифровизацию, управление инновациями, развитие человеческого капитала, социальные трансформации и другие

[7]. Данные модели преобразований нацелены на создание благоприятной экономической среды, способствующей развитию предпринимательства, росту производства, улучшению качества жизни населения и обеспечению устойчивого развития региона в целом.

Рассмотрим несколько современных моделей системных преобразований, включающих в себя ряд ключевых аспектов:

Цифровизация и цифровая трансформация.

Данная модель характеризуется внедрением инновационных технологий, платформ и других решений в различные экономические сферы региона. Она способствует созданию цифровой инфраструктуры, которая позволяет улучшить доступность и качество услуг, а также оптимизировать бизнес-процессы и повысить производительность предприятий региона. По мимо этого при эффективном использовании цифровых инструментов можно развить новые отрасли экономики, создать рабочие места и привлечь инвесторов к новым проектам. Также при грамотном управлении и контроле повысится уровень конкурентоспособности региона и улучшится качество предоставляемых социальных услуг, что поспособствует улучшению жизненного уровня населения.

Управление инновациями.

Данный аспект подразумевает под собой развитие инновационной деятельности в регионе, здесь преобладает системный подход, который включает в себя создание новых инновационных проектов, что будет нести поддержку и развитие научно-технической культуры. В условиях содействия во внедрении и коммерциализации научных и технологических разработок, можно простимулировать сотрудничество между научными, образовательными и бизнес-структурами, что поспособствует появлению новых предприятий и секторов экономики, в свою очередь данные показатели привлекут больше инвестиций и финансирования в регион.

Развитие человеческого капитала.

В данной модели стоит обратить внимание на качество образования и подготовки кадровых составляющих множества компаний и предприятий региона, а также малых и других организаций. При грамотном анализе потребностей рынка труда, регион может определить ключевые и конкретные характеристики по обучению или повышению квалификации кадров. Улучшение навыков и компетенций населения повышает конкурентоспособность на рынке труда. В свою очередь данный показатель поспособствует повышению уровня заработка и финансовой поддержки специалистов, а регион сможет удержать внутри себя высококвалифицированные кадры.

Социальные трансформации.

Здесь значимым аспектом выступает социальная инфраструктура, включающая в себя весь спектр услуг для населения региона. Повышение благосостояния населения путем создания городской среды, малого и среднего бизнеса, поддержки семей и молодых инициатив позволит создать новые рабочие места, повысить уровень жизни населения и сократить социальное неравенство, что в свою очередь укрепит социальную стабильность в регионе и обеспечит его устойчивое развитие.

Представленные выше модели направлены на улучшение экономической среды в регионе, а также обеспечении инновационных стратегий по совершенствованию и стимулированию его развития.

Таким образом новые модели системных преобразований играют ключевую роль в становлении устойчивого развития региона. Охватывает разные аспекты экономики они нацелены на совершенствование благоприятных условий для экономического роста региона. Их эффективность и функциональность заключается в планомерном участие всех заинтересованных сторон в разработке целенаправленных стратегий и механизмов реализации, а также в постоянном мониторинг и коррекции процессов в соответствии с изменяющимися условиями и вызовами. Результатом применения современных моделей преобразований должны способствовать достижению устойчивого и процветающего будущего для всего населения субъекта, что в свою очередь обеспечит региональное развитие.

#### Список используемых источников

1. Бухарова Е.Б. Нужны новые механизмы государственной региональной политики //Эко. – 2018. – №6. – С. 38-49.
2. Вардомский В.Г. Трансформация мирового геоэкономического пространства в условиях реиндустриализации //Вестник Института экономики РАН. – 2020. – №2.. – С.119-133.
3. Веселова В.Ш. Россию «разрежут» по- новому //Эко. – 2019. – №6. – С. 7-19.
4. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб.-практ. Пособие. М.: Дело, 2021, 856с.
5. Дмитриева Т.В., Бурый О.В. Опорные зоны развития Российской Арктики: содержание, рейтинги проекты //Эко. – 2019. – №1. – С. 41-59.
6. Курнышева И.Р. Конкурентоспособность российской экономики: эволюция, структура и перспективы // Вестник Института экономики РАН. – 2019. – №4. – С. 36-53.
7. Михайлов А.С. Институциональная архитектура территориальных инновационных систем: на пути к локально-адресной региональной политики //Вестник БФУ им. И. Канта. Сер. гуманитарные и общественные науки. – 2022. – №3. – с.43-52.
8. Новоселов А.С., Маршалова А.С., Ждан Г.В. Роль институциональной системы управления в реализации комплексного подхода к развитию территории // Регион: экономика и социология. – 2021. – №1. – С.3-31.
9. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика: Учеб.-практ. Пособие. М.: Дело, 2021, 856с.

#### ADVANTAGES OF MODERN MODELS OF SYSTEMIC TRANSFORMATIONS IN THE ECONOMIC ENVIRONMENT AFFECTING THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION.

**Yeremeykin D.A.** University of Management "TISBI"

Currently, economic systems have a volatile situation under the influence of external and internal factors, as well as the ability to adapt to these changes determines their competitiveness and sustainability in determining the development strategy of the region. This study examines modern models of transformation, such as digitalization, innovation management, human capital development and social transformations that have a direct impact on the formation of the region's activities. Special attention is paid to the integration of various models into the economic environment of the region, their role in creating integrated models of strategies to increase the efficiency of economic growth and strengthen the position of the region at the level of the country's subjects.

**Keywords:** systemic transformations, economic environment, sustainable development, regional development, digitalization, innovation management, modernization, social transformations, development strategies, globalization.

## СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*Козьма Елена Сергеевна*

*Старший преподаватель,*

*Приднестровский Государственный Университет имени Тараса  
Григорьевича Шевченко, Рыбницкий филиал, кафедра менеджмента,  
г.Рыбница, Приднестровская Молдавская Республика*

*Социальный капитал представляет собой междисциплинарную категорию, которая исследуется в рамках социологии, экономики, психологии и философии. Социальный капитал состоит из пяти основных компонентов: социальной сплоченности, доверия, положительной и сильной групповой идентичности, лояльности и вовлеченности, а также имиджа организации. Существуют базовые функции социального капитала, такие как: интегративная, информационная, образовательная, социального контроля, идентификационная, социальной поддержки и креативная. Каждая из этих функций играет важную роль в развитии экономики.*

**Ключевые слова:** *социальный капитал, компоненты социального капитала, функции социального капитала, методы управления социальным капиталом.*

Социальный капитал играет значительную роль в современной экономике. Он включает в себя связи, взаимодействия и доверие между людьми и организациями, являясь основой для развития экономических и социальных отношений. Целью социального капитала в современной экономике является создание благоприятной и конкурентоспособной экономической среды, способствующей эффективному функционированию бизнеса и повышению общественного благосостояния. Он способствует созданию условий для развития предпринимательства, инноваций и высоких технологий. Социальный капитал позволяет развивать доверие, сотрудничество и взаимодействие между различными участниками экономической системы, что способствует созданию благоприятного климата для экономического роста и развития.

Сегодня, в условиях глобализации, конкуренции и стремительных научно-технических изменений, социальный капитал становится ключевым фактором успешного развития экономики и социума. Современные условия развития общества в XXI веке выдвигают новые требования к каждому члену социума как к личности. Возникновение новых форм коммуникации и взаимодействия, таких как социальные сети, позволяет эффективно использовать социальный капитал для достижения личных и групповых целей. Наряду с этим, социальный капитал играет важную роль в общественной жизни. Он способствует формированию доверия и сотрудничества между людьми, укреплению социальной солидарности и снижению конфликтов. Благодаря развитию и укреплению социального капитала можно добиться не только подъема экономики, но и увеличения общего уровня благосостояния общества.

Таким образом, социальный капитал имеет целью создание благоприятной и конкурентоспособной экономической среды, а также способствует развитию доверия, сотрудничества и взаимодействия между людьми. Его развитие и укрепление являются неотъемлемой частью современного общественного развития и способствуют улучшению качества жизни общества в целом.

Социальный капитал воплощен в человеке и не может быть продан, передан или оставлен в наследство, как деньги и материальные ценности. Он является нематериальным активом, который основан на связях, взаимодействиях и доверии между людьми и организациями. В современной экономике социальный капитал имеет ряд базовых функций, целью которых является улучшение экономической эффективности и социального благополучия общества. Первая функция социального капитала –



интегративная – заключается в объединении индивидов, групп и сообществ на основе толерантности и доверия. Это способствует созданию благоприятной среды и приводит к общему благу. Вторая функция – информационная – обеспечивает доступ к информации и ее использование с целью получения дополнительных преимуществ в деловой и профессиональной сферах. Социальный капитал позволяет создавать доверительные отношения и расширять сеть контактов, что способствует эффективному обмену информацией. Третья функция – образовательная – связана с приобретением новых знаний через коммуникативный дискурс и наличие разветвленных сетей контактов. Социальный капитал способствует быстрому обмену идеями, развитию личных знаний и навыков. Четвертая функция – социальный контроль – регулирует социальные отношения в пределах групп, организаций и других коллективных сообществ. Она осуществляется на основе общепринятых социальных норм и ценностей. Пятая функция – идентификационная – позволяет создавать возможности для выбора идентичности, особенно в молодежных обществах. Социальный капитал используется для формирования разнообразных идентичностей – профессиональных, этнических, религиозных, возрастных и других. Шестая функция – социальная поддержка – способствует осуществлению поддержки множественной идентичности и упрощению процесса обмена ресурсами между членами группы и другими коллективами. Она осуществляется посредством сети личных контактов, создаваемых социальным капиталом.

В целом, социальный капитал играет важную роль в современной экономике, обеспечивая создание и развитие взаимодействий, доверия и улучшение экономической и социальной сферы общества. Важно учитывать эти функции при формировании стратегий развития и управления социальным капиталом.

Социальный капитал организации представляет собой достаточно сложное явление, образующееся в результате взаимодействия различных факторов на микро- и макроуровнях. Создание этого интегрального свойства зависит от таких элементов, как включенность отдельных членов организации в социальные сети, общие ценности, соответствующие целям организации, нормы и правила поведения, способствующие сотрудничеству, и уровень доверия как внутри, так и за пределами организации. Благодаря наличию социального капитала организация может получать доступ к ограниченным ресурсам и достигать своих целей.

Синтезировав различные подходы из экономики, социологии и социальной психологии, мы можем определить следующую структуру социального капитала:

- социальная сплоченность;
- доверие;
- положительная и «сильная» групповая идентичность;
- лояльность и вовлеченность персонала;
- имидж организации.

Современные социально-экономические исследования все больше уделяют внимание источникам социального капитала, таким как семья, добровольные сообщества (соседские, профессиональные, товарищеские), корпорации, компании, неправительственные организации, государственные структуры, этнические и гендерные общности, онлайн-овые группы и другие [1].

Научное исследование в области социального капитала началось с размышлений Л.Дж. Ганифана, американского исследователя, которые он высказал в 1920-х годах: он использовал термин «социальный капитал» при обсуждении значимости общественных центров в сельских школах, чтобы обозначить «субстанции, важные в повседневной жизни людей». Согласно его утверждениям, они заключались в солидарности и социальных связях, которые формируются внутри социальной группы [2].

Большое внимание ученых привлекла концепция человеческого капитала, которая приобрела популярность благодаря неоклассической экономической теории, которая активно развивалась в 60-х годах XX века (Грегори Беккер, Джеймс Джонсон, Теодор Шульц) и состояла в том, что развитие профессиональных навыков побуждает индивидуумов получать прибыль и оправдывать свои инвестиции.

Значительный вклад в развитие теории социального капитала внес экономист Г. Лоури, который использовал термин «социальный капитал» в своих работах в полемике с ортодоксальными экономистами. В своих исследованиях Лоури обратил внимание на распределение доходов в американском обществе с учетом расовой принадлежности. Он показал, что отсутствие социальных связей у людей темного цвета кожи отрицательно сказывается на их возможности реализовать свои способности, преимущественно из-за недостатка информации о собственных возможностях. Лоури отметил: "Считается, что в свободном обществе каждый индивидум достигает определенного уровня в социальной иерархии в соответствии с его умением преодолевать трудности». Социальный контекст, в рамках которого происходит достижение зрелости индивидом определенной степени определяется тем, что только отдельным индивидам это под силу [3].

Современное направление в исследованиях проблематики социального капитала берет отсчет с 1980-х годов и основано преимущественно на доработках Пьера Бурдьё. Согласно Бурдьё, социальный капитал состоит из двух элементов: социальные отношения, позволяющие индивидам иметь доступ к ресурсам, которыми обладают другие индивиды; а также количество и качество ресурсов. В своей работе «Социология политики» Бурдьё отмечает, что кроме экономического и культурного капиталов, некоторые социальные пространства, наиболее замкнутые, наиболее «избранные», требуют также социального капитала. Они могут обеспечить себе социальный капитал только с помощью «эффекта клуба», который следует из устойчивого объединения в недрах одного и того же пространства людей и вещей [4]. Таким образом, Бурдьё выделял социальный капитал в отличие от культурного, экономического и человеческого капиталов.

По мнению Дж. Коулмэна, социальный капитал – это ресурсы социальных отношений, их сети, которые облегчают действия индивидов благодаря формированию взаимного доверия, определению взаимных обязательств и ожиданий, формулировке и установлению социальных норм и взаимоотношений [5]. Он утверждает, что человеческий капитал состоит из знаний, навыков, а также из способности людей создавать друг с другом определенное сообщество. Как и другие формы капитала, социальный капитал является продуктивным, за его способность делать возможным достижение определенных результатов, которые не были бы достижимыми без него. Он пытался исследовать продуктивную природу социального капитала, который может компенсировать недостатки в других его видах, например, человеческом и культурном капитале, и указал на такую важную характеристику социального капитала, как создание человеческого капитала в последующих поколениях.

Наиболее полно сетевой подход к рассмотрению социального капитала отражен в трудах американского исследователя М. Грановеттера [6]. Согласно его теории, современное общество пронизано сетями социальных связей между индивидами. Социальные сети характеризуются своей способностью снижать транзакционные издержки и вероятность оппортунистического поведения. Личные связи играют особенно важную роль для индивидов, взаимодействующих на рынке труда. В целом, согласно концепции М. Грановеттера, действия индивидов являются социально обусловленными, укорененными в сетях межличностного общения и формируются структурой социальных отношений субъектов. М. Грановеттер выделяет два вида социальных связей, присущих социальным сетям: сильные связи (объединяют членов семьи, родственников, близких друзей) и слабые связи (соединяют приятелей, знакомых, сослуживцев). Принято считать, что у индивида с хорошо развитыми слабыми связями более широкие возможности доступа к различного рода ресурсам. При этом сильные связи обладают сниженным информационным потенциалом, потому что родственники и близкие друзья, как правило, обладают схожей информацией. Индивиды, располагающие обширными слабыми связями, чаще всего принадлежат к различным социальным группам и имеют доступ к более разнообразным ресурсам.

Социальный капитал можно рассматривать на трех уровнях: индивидуальном, групповом и общественном. На индивидуальном уровне социальный капитал выражается через личные связи, доверие и ресурсы, которыми обладает отдельный человек. Это могут быть знания, информация, навыки и поддержка, получаемая от других людей. Наличие

социального капитала способствует лучшей адаптации в обществе, повышению самооценки и реализации потенциала. На групповом уровне социальный капитал принимает форму взаимодействий внутри сообщества или организации. Здесь социальный капитал формируется через установление доверительных отношений, взаимную поддержку и сотрудничество. Это позволяет участникам группы эффективно решать общие задачи, обмениваться информацией и ресурсами, а также совместно преодолевать трудности. Социальный капитал на общественном уровне охватывает разнообразные социальные институты, включая правительство, политические партии, общественные организации и другие формы организации людей. Здесь социальный капитал проявляется в виде политического доверия, гражданской активности и возможности участия в процессах принятия решений. Наличие социального капитала в обществе способствует устойчивому развитию, снижению конфликтов и повышению общественного благосостояния.

Социальный капитал имеет ряд важных особенностей. Во-первых, он является ресурсом, который не расходуется при использовании, а, наоборот, увеличивается. Чем больше социального капитала в обществе, тем больше пользы оно извлекает из этого ресурса. Во-вторых, социальный капитал может быть конвертирован в другие виды капитала, например, экономический или культурный. Так, имея хорошие связи и отношения, человек может получить доступ к новым возможностям или ресурсам. В-третьих, социальный капитал является интегральной частью социальной структуры и взаимосвязан социальными неравенствами и долей социальной интеграции в обществе. Однако социальный капитал необходимо различать от эгоистического интереса и манипуляций социальными связями. Важно помнить, что социальный капитал предполагает установление и развитие долгосрочных доверительных отношений, а не мгновенную выгоду. Это требует времени, усилий и взаимной поддержки со стороны всех участников.

Управление социальным капиталом – это процесс разработки и реализации стратегий, которые направлены на оптимизацию использования и развитие социальных связей, взаимодействий и ресурсов. Методы управления социальным капиталом представляют собой набор инструментов, подходов и стратегий, которые помогают сформировать, укрепить и эффективно использовать социальные связи и ресурсы:

1. Сетевой подход. Одним из основных методов управления социальным капиталом является сетевой подход. Сетевой подход основывается на представлении общества и экономики в виде сети связей и отношений между различными акторами. Этот подход позволяет выявить ключевых участников и группы, которые имеют большое влияние на формирование и использование социального капитала. Сетевой подход также способствует оптимизации коммуникации и сотрудничества между участниками сети.

2. Разработка и реализация программ социального капитала. Для эффективного управления социальным капиталом часто применяются программы, которые направлены на его разработку и реализацию. Эти программы могут включать в себя различные мероприятия и инициативы, такие как семинары, тренинги, конференции и другие формы общения и взаимодействия. Цель таких программ – способствовать созданию доверия, укреплению связей и развитию социального капитала.

3. Развитие кооперационных отношений. Одним из ключевых аспектов управления социальным капиталом является развитие кооперационных отношений. Кооперация подразумевает сотрудничество и взаимодействие между различными участниками общества и экономики с целью достижения общих результатов. Развитие кооперационных отношений способствует формированию и укреплению социального капитала, так как они основаны на взаимном доверии и взаимопомощи.

4. Использование информационных технологий. Информационные технологии играют важную роль в управлении социальным капиталом. Использование различных онлайн-платформ и социальных сетей позволяет совершенствовать коммуникацию и взаимодействие между участниками, а также обеспечивать доступ к информации о социальных связях и ресурсах. Информационные технологии также способствуют расширению границ управления социальным капиталом путем предоставления возможности взаимодействия на глобальном уровне.

5. Мониторинг и оценка социального капитала. Важным методом управления социальным капиталом является проведение мониторинга и оценки его состояния. Это позволяет оценить эффективность различных стратегий управления, выявить проблемные области и принять меры для их устранения. Мониторинг и оценка социального капитала также способствуют разработке более точных методов и инструментов управления.

Методы управления социальным капиталом играют важную роль в развитии современной экономики и общества. Они позволяют разрабатывать стратегии, способствующие формированию, укреплению и эффективному использованию социального капитала. Сетевой подход, разработка программ социального капитала, развитие кооперационных отношений, использование информационных технологий, а также мониторинг и оценка являются ключевыми методами управления социальным капиталом. Правильное применение этих методов способствует повышению конкурентоспособности общества и экономики, а также улучшает социальное благополучие.

#### **Список использованных источников**

1. СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: СУЩНОСТЬ, СТРУКТУРА И ЕГО ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ Гриненко А. Кирилук В. // POLSKIE TOWARZYSTWO PROFESJOLOGICZNE Problemy Profesjologii. – №2, 2017. – С. 177-186.
2. Hanifan L.J., *The Community Center (Classic Reprint)*, Forgotten Books, Boston 2017.
3. G. Loury, *A dynamic theory of radical income differences*, Lexington Books, Lexington 1977, с. 154.
4. P. Bourdieu, *The Forms of Capital. Handbook of theory and research for the sociology of education*, Westport, CT: Greenwood 1986, с. 242.
5. Coleman J.S., *Social Capital in the Creation of Human Capital*, „The American Journal of Sociology” 1988, no. 101, с. 92.
6. Д.Н. Герасимчук, Функции социального капитала на региональном рынке труда // Политематический Журнал Научных Публикаций «ДИСКУССИЯ» 2015, №2 (54), с. 89-94.

\*\*\*\*\*

#### **SOCIAL CAPITAL AS A FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT**

**Cozma E.S.** Transnistrian State University named after Taras Grigorievich Shevchenko

Social capital is an interdisciplinary category that is studied within the framework of sociology, economics, psychology and philosophy. It is based on the individual's membership in a particular social group, social cohesion and trust. Social capital consists of five main components: social cohesion, trust, positive and strong group identity, loyalty and involvement, and organizational image. All these components are closely interconnected. There are basic functions of social capital, such as: integrative, informational, educational, social control, identification, social support and creative. Each of these functions plays an important role in the development of society and the formation of its culture.

**Keywords:** social capital, components of social capital, functions of social capital, methods of managing social capital.

## ДИСБАЛАНС ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ США И ЯПОНИЕЙ

**Крстюков Артем Алексеевич**

*Студент студент ККИ филиал АНО ОВО ЦС РФ «Российский университет кооперации»*

**Лобанова Валерия Владимировна**

*Преподаватель ФГБУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени Трубилина»  
SPIN-код 5915-7020*

**Шиянов Максим Викторович**

*Студент ФГБУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени Трубилина»*

*После саммита, который состоялся 18 августа 2023 США-Япония-Республика Корея в Кэмп-Дэвиде общий интерес к беспилотным летательным аппаратам и гиперзвуковым ракетам-перехватчикам открывает новые возможности для сотрудничества двух стран. Однако это потребует пересмотра двусторонних отношений и готовности к более тесному сотрудничеству. До нынешних изменений американско-японские оборонные программы были сосредоточены лишь на пополнении запасов вооружений Сил самообороны Японии.*

**Ключевые слова:** Дисбаланс отношений между Японией и США, американско-японские оборонные программы, двустороннее сотрудничество Японии и США.

После ряда трудностей, возникших в определении национальных интересов стран в области военного сотрудничества и обороны, во второй половине 2013 г. стороны смогли вернуться к вопросу разработки новых Руководящих принципов двустороннего сотрудничества. Рассмотрим факторы, обуславливающие столь продолжительную паузу в сотрудничестве между двумя странами.

Первым, и наиболее важным фактором является использование премьер – министром Юкио Хатоямой в предвыборной кампании 2009 года достаточно чувствительной для японского общества темы (американское военное присутствие в Окинаве) – это вызвало глубокий кризис в отношениях между Токио и Вашингтоном [1].

Кроме этого, решение по утверждению новых Руководящих принципов, необходимость которого была обусловлена желанием японского правительства предпринять ряд необходимых мер законодательного характера, несколько раз было перенесено в связи с опасениями Японии в том, что вмешательство США в военную сферу может вызвать негативную реакцию Министерства обороны Японии.

Внешнеполитическим ведомством, в свою очередь, настаивается на его ключевой роли в определении базовых подходов к построению политики безопасности. Со стороны Японии общее руководство по проведению переговоров с американскими партнёрами в направлении подготовки новых Руководящих принципов выполняет министр обороны, что позволяет при этом предметно обсуждать различные вопросы сотрудничества между военными, однако, при этом основное внимание, как правило, фокусируется на угрозах, которые исходят от Пекина и Пхеньяна, что обусловлено достаточно узким подходом к разрешению проблем безопасности [2].

Америка же, в свою очередь, рассматривает работу над созданием новых Руководящих принципов как потенциальную возможность для избавления союза безопасности от излишней «антикитайской» направленности и обретения им более глобального характера.

Задержка разработки новых Руководящих принципов в очередной раз продемонстрировала Вашингтону, что степень зависимости японо-американского диалога в сфере безопасности от внутривластной конъюнктуры Токио все ещё является достаточно высокой [3].

С целью повышения прозрачности процесса разработки новых Руководящих принципов, низкий уровень которой считается одним из наиболее важных недостатков в японо-американском диалоге по вопросам безопасности, в октябре 2013 г. был подготовлен и опубликован «Промежуточный доклад о пересмотре японо-американских руководящих принципов сотрудничества по вопросам обороны». В этом докладе подчёркивается, что Союз безопасности может и должен основываться на «стратегическом видении более широкого партнёрства», а также необходимости выстраивания на его основании «платформы для международного сотрудничества».

Из указанного утверждения можно сформулировать предположение о том, что Силы самообороны Японии могут оказаться готовыми к решению задач, которые выходят за сугубо оборонительные рамки. Такая позиция становится возможной благодаря новой интерпретации антивоенных положений в японской конституции, которые связаны с участием ее в коллективной самообороне [4].

В то же время, очень многие японские аналитики все больше задаются разрешением проблемы о целесообразности расширения дальнейшего сотрудничества с Западом, и формирования дальнейшего политического курса страны на сотрудничество с Азией, прекратив тем самым политику «преклонения» перед Соединенными штатами Америки.

Об это свидетельствует достигнутая не так давно договоренность между Японией и Южной Кореей в сфере военно-морского сотрудничества, реализация которой вызывает у США опасения относительно стремления Японии к обеспечению себе национальной безопасности. При этом, следует отметить, что большинство из правительств стран региона считают целесообразным сотрудничество с Японией, более того, выражают стремление к получению инвестирования и технологической поддержки с ее стороны. Представители деловых кругов Азии выражают надежду на то, что возрастающее японское присутствие в их странах поможет им добиться ряда уступок от американских компаний [5].

Анализируя специфику дисбаланса в отношениях Японии и США, следует также отметить, что на сегодняшний день Япония выражает глубокое беспокойство по поводу стратегического партнерства, установившегося между Америкой и Китаем. В то же время, для представителей японской власти характерны и опасения относительно возможной вражды между Китаем и США, так как она может нанести достаточно серьезный ущерб американо-японскому союзу. Таким образом, сложные взаимоотношения между США и Китаем представляют, в своем роде, ловушку для Японии, что обусловлено, с одной стороны, ее стремлением к доминированию в мире, а с другой – необходимостью сохранения альянса с Соединенными штатами Америки. Исходя из этого и будучи стратегическим союзником США в Восточной Азии, Япония все-таки вынуждена следовать американской политике по отношению к Китаю, характеризующейся крайней двусмысленностью и провокационностью [6].

Еще одним, достаточно проблематичным обстоятельством для японских политических лидеров является отсутствие подтверждения от США значимости союза между странами как стабилизирующего фактора в Азии.

Все вышеуказанные факторы обуславливают и нарастание экономического напряжения между странами, опровергается американское утверждение о том, что такие опоры взаимоотношений как обеспечение безопасности, общие моральные ценности и экономика способны существовать в изоляции друг от друга [7].

Таким образом, на сегодняшний день правительство Японии оказалось в достаточно сложном положении, в связи с чем ему приходится искать баланс между стремлением к накопленному позитиву в отношениях с Америкой и демонстрацией своей независимости в Азии, что особенно важно в контексте наличия «китайской угрозы» [8].

С 2023 года Страна восходящего солнца стала ускорять реформирование сил самообороны для приведения их США в соответствующий военный альянс. По

официальным данным, Япония выделяет примерно 2 млрд долларов в год на расходы, связанные с размещением американских военных баз на своей территории. Японская столица компенсирует всем населённым пунктам в местах дислокации американских военных, а также аренду военных баз и полностью покрывает все расходы, связанные со строительством новых военных баз. На данный момент на Окинаве базируется примерно 30% военных объектов и армейского персонала США в Японии. Более 90% процентов жителей против такого “соседства” [9].

Годы стагнации оборонного бюджета Японии, неэффективное использование имеющихся средств и резкое увеличение расходов на закупки оборонных систем у США привели к кризису японского ОПК. Он до сих пор остаётся в самоизоляции не только от международных военно-технических связей, но и от других отраслей национальной промышленности.

В остальных аспектах военного сотрудничества обе страны находят больше взаимопонимания. Оборонные ведомства США и Японии работают над практической составляющей двустороннего альянса в планировании, проведении совместных учений и тренировок. Возможны изменения в формате встреч на уровне 2+2. Стороны ищут пути сопряжения потенциалов ОПК двух стран и попытаются выработать совместный план НИОКР [10].

При этом совместная работа США и Японии по разработке баллистических ракет Standard Missile 3 BKL IIА неверно трактуется как символ сотрудничества между Вашингтоном и Токио. В ходе взаимодействия были выявлены задержки, управленческие проблемы и чрезмерные затраты с обеих сторон. Всё это значительно снизило уровень рассчитываемых закупок. Запланировано закрепление чётко определённых требований к процессу работы в рамках трёх этапов – исследование, разработка, применение.

Поэтому предполагается расширение спектра совместных исследовательских проектов оборонных ведомств США и Японии. Также будут формироваться единые центры управления проектами с доступом к национальным ресурсам и участием отраслевых специалистов обоих государств. Поскольку у Японии подобного опыта международного сотрудничества ещё не было, то работа в рамках Глобальной программы боевых самолётов должна создать определённую базу для дальнейшей кооперации с США в других проектах. Ключевым вызовом остаётся адаптация Японией процедур лицензирования экспорта к актуальным потребностям военно-технического сотрудничества.

Представители компаний ОПК Японии выражают крайнюю озабоченность и выступают против изменений, поскольку от них потребуются провести фундаментальные реформы в организации собственной работы. В частности, им необходимо привести программы оснащения в соответствие с международными стандартами, определить точки сопряжения военно-промышленных потенциалов двух стран. С их точки зрения, сложившаяся в Японии система лицензионного экспорта является достаточной и продуктивной, тогда как делиться технологиями в ущерб своим национальным интересам нецелесообразно.

Решение подобных проблем займёт неопределённый период. Ближайшими шагами могут стать: обеспечение стабильного двустороннего диалога по формулированию наиболее актуальных вызовов в области обороны; выявление возможностей двух стран для обмена технологиями; налаживание взаимодействия по вопросам экспорта вооружений; ослабление барьеров для японского военного экспорта; расширение технологических линеек для удовлетворения потребностей альянса США-Япония.

Самым уязвимым местом в отношениях между Японией и США является именно военно-техническое партнёрство.

Ограничения со стороны законодательства Японии, культурный парадокс не позволяет адаптировать экспорт технологий к современным нуждам американо-японского альянса.

Есть необходимость построить необходимый двусторонний диалог решения проблем между странами [11].

#### Список использованных источников

1. Арин А. О. Азиатско-тихоокеанский регион: мифы, иллюзии и реальность. М, 1997;
2. Баранов Н. Б. Лекции по курсу «Проблемы национальной безопасности и контроля над вооружениями» [Электронный ресурс]: // [http://nicbar.ru/naz\\_bez.htm](http://nicbar.ru/naz_bez.htm) (дата обращения - 12.02.2024)
3. Бжезинский З. Выбор: мировое господство или глобальное лидерство - М. - 2007. - 288 с.
4. Волков С. В. Взаимоотношения США и Японии: взгляд из России // Власть. - № 2. - 2014. - с. 114 - 119.
5. Волков С. В. Япония во взаимоотношениях России и США // Вестник МГИМО университета. - № 1. - 2015. - с. 35 - 43.
6. Захаров В. М., Муханбеткалиев Х. С. Эволюция взглядов на военную безопасность и пути ее обеспечения [Электронный ресурс]: // [www.czdo.csu.ru/economic/methodic/Politolog/Glossar.htm](http://www.czdo.csu.ru/economic/methodic/Politolog/Glossar.htm) (дата обращения - 12.02.2024).
7. Платов В. «Руководящие принципы» оборонного сотрудничества США и Японии // Новое восточное обозрение [Электронный ресурс]: <http://ru.journal-neo.org/2015/05/26/rukovodyashhie-printsipy-oboronogo-sotrudnichestva-ssha-i-yaponii/> (дата обращения - 12.02.2024).
8. Уткин А. И. Вторая мировая война и последствия [Электронный ресурс]: <http://oldru.com/ww2/menu.htm> (дата обращения - 12.02.2024).
9. Transformational National Security Strategy. [Электронный ресурс]: <https://www.csis.org/analysis/japans-transformational-national-security-strategy> (дата обращения - 10.02.2024).
10. Ministry of Foreign Affairs of Japan. Keynote Address, Friday 10 June 2022, Fumio Kishida, Prime Minister of Japan. - 2022. - [Электронный ресурс]: <https://www.mofa.go.jp/files/100356160.pdf> (дата обращения - 08.02.2024).
11. Koga, Kei. Indo-Pacific Vision that Promises Peace and Prosperity // East Asia Forum. - [Электронный ресурс]: <https://www.eastasiaforum.org/indo-pacific-vision-that-promises-peace-and-prosperity/> (дата обращения - 10.02.2024).

\*\*\*\*\*

#### THE IMBALANCE OF RELATIONS BETWEEN THE UNITED STATES AND JAPAN

**Kristyukov A. A.** Russian university of cooperation, **Lobanova V.V.** Federal State Budgetary Institution of Higher Education "Kuban State Agrarian University" named after Trubilin", **Shiianov M.V.** Federal State Budgetary Institution of Higher Education "Kuban State Agrarian University" named after Trubilin"

After the summit, which took place on August 18, 2023, the USA-Japan-Republic of Korea at Camp David, a common interest in unmanned aerial vehicles and hypersonic interceptor missiles opens up new opportunities for cooperation between the two countries. However, this will require a review of bilateral relations and a willingness to cooperate more closely. Prior to the current changes, the US-Japanese defense programs were focused only on replenishing the weapons stocks of the Japanese Self-Defense Forces.

**Keywords:** The imbalance in relations between Japan and the United States, American-Japanese defense programs, bilateral cooperation between Japan and the United States.



## О РОЛИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

**Мороз Виктория Васильевна**

*Ассистент кафедры организации и управления,  
УО «Белорусский государственный экономический университет»,  
г. Минск*

**Немыкина Анастасия Андреевна**

*Студент бакалавриата,  
направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»  
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»  
г. Ставрополь*

*Исследуется понятие управления персоналом, его целевые установки и задачи. Обоснована необходимость системного подхода к обеспечению конкурентоспособности организации в условиях высококонкурентного рынка, базирующегося на формировании у руководства организации компетенций по формированию целей и задач управляемой системы. Показана роль эффективного управления персоналом в обеспечении конкурентоспособности организации, пути сохранения конкурентных преимуществ за счет грамотного управления персоналом предприятия.*

**Ключевые слова:** *персонал, предприятие, управление персоналом, руководитель, система управления персоналом, свойства персонала, конкурентоспособность организации, механизм управления, конкурентные преимущества.*

Не вызывает сомнений, что современный рынок – это высококонкурентный рынок, обуславливающий необходимость постоянного совершенствования всех подсистем управления предприятием. Наиболее очевидными мерами являются оптимизация товарного ассортимента, диверсификация продуктового портфеля компании, работа с потребительскими предпочтениями [1]. При этом не следует игнорировать работу по развитию такой важной функции как управление персоналом [2].

Эффективная система управления персоналом предприятия способствует максимальной реализации его стратегических целей и задач, обеспечивает достижение конкурентных преимуществ, ведь инновационные товары на выбранные рынки продвигают сотрудники организации, они же обеспечивают применение новых форм ведения бизнеса, анализируют стратегии конкурентов и предлагают соответствующие меры конкурентной борьбы с ними [3].

Традиционно управление персоналом обеспечивает рациональное использование персонала, требует от руководителя знания основ организационного поведения, стилей и методов руководства, основ лидерства [4]. Эта подсистема управления требует сочетания навыков руководства и грамотного использования теорий лидерства. Приказы руководителя исполняются при условии, что проработаны соответствующие организационные условия, создана мотивирующая атмосфера.

Отраслевая специфика, размеры и формы собственности предприятия, безусловно, оказывают определенное влияние на построение системы управления персоналом, однако, первостепенное значение имеют компетенции по формированию целей и задач системы, принципов ее функционирования, реализации функций управления персоналом, организационных структур построения кадровой службы [5].

На данном базисе необходимо грамотно развивать организационную культуру организации, стремиться к формированию благоприятного морально-психологического

климата. Эти «мягкие» переменные жизнедеятельности организации не менее важны, чем конкретные финансово-экономические показатели деятельности, потому что именно они и определяют, в конечном счете, стратегический успех и конкурентоспособность организации [6].

Определим свойства персонала, максимально влияющие на понимание его значения как фактора конкурентоспособности организации [7]:

- системность;
- подверженность влиянию условий внешней и внутренней среды;
- вероятностный характер прогнозов развития;
- решающее влияние на результаты организации в целом.

Таким образом, для достижения и сохранения конкурентных преимуществ на рынке в современных условиях, каждый субъект хозяйственной деятельности должен принимать меры по формированию эффективного механизма управления на всех уровнях. Они включают совершенствование функционального механизма управления предприятием; рационализацию структуры управления; перестройку кадровой политики с целью отбора лучших специалистов-профессионалов и пр.

#### **Список использованных источников**

1. Воронцова Г.В., Чумаченко Р.Г. Исследование факторов повышения вовлеченности персонала // Kant. – 2017. – № 2 (23). – С. 108-110.

2. Устаев Р.М., Белоусов И.Н. О стратегии повышения инвестиционной привлекательности территории // Стратегическое и проектное управление: Сборник научных статей. – Пермь: ФГБОУ ВПО «Пермский государственный национальный исследовательский университет», Пермский филиал Московского отделения Project Management Institute ООО «Парма-Телеком», 2014. – С. 205-207.

3. Момотова О.Н. Актуальные проблемы инновационного развития в теоретическом аспекте // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2012. – № 2 (31). – С. 229-233.

4. Момотова О.Н. Возможные направления инновационного развития современной российской экономики // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2012. – № 3 (32). – С. 239-243.

5. Воронцова Г.В. Теоретико-методологические подходы к брендингу территории / Г.В. Воронцова // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. – 2012. – №3 (32). – С. 217-222.

6. Момотова О.Н. Основные тенденции инновационного развития экономики России / О.Н. Момотова, Н.В. Шинкевич // Наука. Инновации. Технологии. – 2013. – № 2. – С. 117-126.

7. Воронцова Г.В. Основные направления оценки эффективности управленческих решений // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. 2004. № 2. С. 13-21.

\*\*\*\*\*

#### **ON THE ROLE OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN ENSURING THE COMPETITIVENESS OF AN ORGANIZATION**

*Moroz V.V EE "Belarusian State Economic University"., Nemykina A. A. Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education "North Caucasus Federal University"*

The concept of personnel management, its goals and objectives are explored. The necessity of a systematic approach to ensuring the competitiveness of an organization in a highly competitive market is substantiated, based on the formation of competencies among the management of the organization to formulate the goals and objectives of the managed system. The role of effective personnel management in ensuring the competitiveness of the organization, ways of maintaining competitive advantages through competent personnel management of the enterprise are shown.

**Keywords:** personnel, enterprise, personnel management, manager, personnel management system, personnel properties, competitiveness of the organization, management mechanism, competitive advantages.

## ОБЗОР ОСНОВНЫХ ЭТАПОВ ПОСТРОЕНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Панкова Людмила Владиславовна*

*Магистрант,*

*Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка»*

*Рамзаева Екатерина Петровна*

*Доцент, кандидат экономических наук,*

*Самарский университет государственного управления «Международный институт рынка»,  
г. Самара*

*В статье представлен обзор основных этапов построения системы управления дебиторской задолженностью коммерческой организации. Определены задачи необходимые для решения данного вопроса, мероприятия, осуществляемые в рамках системы управления структурированы и описаны поэтапно, предложены варианты совершенствования системы на различных участках работы с дебиторами.*

***Ключевые слова:** управление дебиторской задолженностью, ускорение оборачиваемости дебиторской задолженностью, оптимизация форм оплаты, факторинг, мотивация персонала.*

Управление дебиторской задолженностью – это система процессов и мероприятий, направленных на определение оптимального размера и обеспечение возврата задолженности покупателей за товары, работы и услуги в сроки, установленные в договорах.

Целью создания системы управления является минимизация дебиторской задолженности организации.

Актуальность темы построения и совершенствования системы управления дебиторской задолженностью состоит в том, что в настоящее время многие коммерческие организации организуют работу с дебиторской задолженностью, пренебрегая некоторыми этапами работы или замыкая эту работу на одном подразделении, специалисты которого не обладают всеми необходимыми компетенциями, соответственно часть важных моментов, оказывающих влияние на оборачиваемость задолженности игнорируются. К примеру, служба сбыта, организующая процесс продаж, вряд ли может предложить меры финансового характера для оптимизации системы расчетов и провести полноценный анализ дебиторской задолженности, организовать мероприятия по взысканию задолженности в суде.

Система управления дебиторской задолженностью создается путем регламентации всех процессов, связанных с ее формированием и взысканием долгов. При организации системы управления дебиторской задолженностью также необходимо определить, как будет документально закреплена созданная система управления, какими документами будут руководствоваться работники в своей работе.

Построение системы управления дебиторской задолженностью состоит из решения следующих задач:

- организация инвентаризации дебиторской задолженности и ее анализ;
- регламентация процессов работы с дебиторской задолженностью;
- определение нормативов показателей оценки дебиторской;
- формирование системы скидок и штрафов в рамках кредитной политики;

- формирование критериев оценки покупателей и дифференциации условий предоставления коммерческого кредита;
- разработка системы мотивации персонала, занятого истребованием и взысканием дебиторской задолженности;
- установление порядка взыскания просроченной задолженности в досудебном и в судебном порядке;
- построение эффективной системы контроля за движением и своевременным погашением дебиторской задолженности.

В ходе исследования автором проанализированы и структурированы мероприятия в рамках решения задач построения системы управления дебиторской задолженностью и ее совершенствования, общая схема которых представлена на Рисунке 1.



Рисунок 1. Система управления дебиторской задолженностью

Итак, в процессе управления дебиторской задолженностью работа с дебиторской задолженностью проходит три этапа основных этапов и один подготовительный:

- подготовительный этап планирования, включает элементы маркетинговой и логистической составляющей и юридического сопровождения;
- учет контроль текущей задолженности;
- анализ дебиторской задолженности;
- система мер по истребованию, взысканию или реструктуризации дебиторской задолженности.

Красной линией через все этапы как фундаментальная основа проходят конечно организационные мероприятия (физическая организация всех процессов).

На этапе планирования и подготовки разрабатываются и организуются мероприятия в рамках маркетинговой, кредитной политики (условия коммерческого кредитования контрагентов), разработка логистических схем и юридическое сопровождение.

В рамках маркетинговой политики предприятию следует разработать систему ранжирования контрагентов, которая облегчит построение системы дифференцированного ценообразования, выбора оптимальных применяемых на предприятии форм расчетов и логистики. Ранжирование может производиться по различным признакам (аналитике). К примеру, по уровню доходов, возрасту и предпочтительным (регулярно приобретаемым товарам (услугам) если это касается физических лиц; по объемам выбираемых со склада партий, удаленности от склада и наличию (отсутствию) сезонности товаров, регулярно приобретаемых, если это касается бизнес-партнеров и т.п.

На этапе подготовки разрабатываются основные элементы кредитной политики предприятия (в части коммерческого кредитования) и ценообразования. Формы и порядок расчетов важнейшая составляющая системы управления дебиторской задолженностью. Важно выбрать оптимальное соотношение форм расчетов (денежная, имущественная, права требования) и порядка оплаты (аванс или оплата после поставки) для обеспечения соблюдения нормативов показателей оценки задолженности (Рисунок 1 раздел Анализ).

Грамотно выстроенная система логистики, в случае удаленного расположения контрагентов или интернет – торговли имеет важное значение, особенно при оплате постфактум. Оптимизация сроков поставки ведет к сокращению дебиторской задолженности.

Правильная организация учета в разрезе необходимых аналитик (по контрагентам, по договорам, по отгрузочным документам или счетам) позволит в последствии своевременно получать учетную информацию для: мониторинга и оперативного реагирования, проведения инвентаризаций расчетов с контрагентами и выверкой взаиморасчетов; для анализа показателей оценки управления дебиторской задолженностью.

Процедуры анализа не менее важный раздел организации работы с дебиторской задолженностью. Накопленная статистика динамики различных показателей оценки дебиторской задолженности и финансового состояния, регулярно анализируемых, позволят выработать нормативы, в пределах которых финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия ничего не угрожает. Соблюдение нормативов можно включить в систему мотивации сотрудников.

В качестве мер воздействия на недобросовестных покупателей предприятия используют единовременные штрафы или пени за каждый день просрочки, ограничивая, однако, максимальную сумму определенным процентом от общей суммы контракта. Неденежные формы погашения задолженности используют в виде взаимозачетов, бартера, векселей.

Одной из мер по истребованию дебиторской задолженности является ограничение поставок. Взыскание задолженности в досудебном порядке или через суд применяется в случае невозможности реструктурировать задолженность в процессе переговоров. В ходе судебных разбирательств, в качестве обеспечительных мер нередко используется судами по ходатайству продавцов исполнителей по договору: ограничение регистрационных действий с имуществом, арест имущества, конфискация имущества.

Созданную систему управления дебиторской задолженностью, как и любую другую систему менеджмента, необходимо регулярно проверять, анализировать и совершенствовать. При этом важно, чтобы по итогам внесенных в систему изменений происходило повышение результативности и эффективности ее работы.

Логичным финалом всех мероприятий в рамках организации системы управления дебиторской задолженностью является перечень мер (Рисунок 2), призванных совершенствовать данную систему.



Рисунок 2. Меры по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью

Мероприятия по ускорению оборачиваемости задолженности относятся скорее к оптимизации существующей структуры форм оплаты (сокращение коммерческого кредита или периодов беспроцентных отсрочек для покупателей и авансирования поставщиков), так и к применению новых форм расчетов (факторинг, форфейтинг, банковский аккредитив).

Организационные мероприятия призваны облегчить процесс оплаты для покупателей. К ним можно отнести как процессы автоматизации внутренних бизнес-процессов предприятия, так и автоматизация процедур оплаты (онлайн сервисы), мероприятия по увеличению доли физического присутствия (новые точки приема оплаты, договоры с магазинами-партнерами по приему платежей; открытие фронт-офисов или представительств)

Стимулирующие. Важным моментом в совершенствовании системы управления дебиторской задолженностью являются мероприятия, стимулирующие персонал к истребованию дебиторской задолженности. К ним относят:

- своевременное обучение особенностям кредитной политики (коммерческого кредитования) в рамках концепции принятой на предприятии;
- особенностям применяемых логистических схем;
- система мотивации, учитывающая удельный вес премиальной части заработной платы каждого сотрудника с учетом результатов как в процессе работы с контрагентами на этапе переговоров, так и постфактум отгрузки товара, а также соблюдение нормативов оборачиваемости дебиторской задолженности.

Кроме мероприятий, мотивирующих персонал, возможно разработать предложения для покупателей стимулирующие их своевременно оплачивать за отгруженный товар. К примеру, это может быть система баллов, скидки на следующую партию при полном авансировании предыдущей партии.

Обеспечительные. При подготовке проектов договоров поставки (купли-продажи) и т.п. требования обеспечения (банковские гарантии, страхование, залоги, товарная неустойка).

Таким образом, система управления дебиторской задолженностью и ее эффективность основана на поэтапном планировании всех этапов работы, регламентации всех бизнес-процессов и упорядочении работы всех подразделений и отдельных сотрудников организации, задействованных в этой работе, взаимной ответственности, основанной на системе мотивации персонала.

#### **Список использованных источников**

1. Ковалев В.В. Научное издание. «Финансовый менеджмент: Теория и практика» 3-е издание 2023 г. – М.: Изд-во Проспект.
2. Лукаевич И.Я. Финансовый менеджмент: учеб. пособие и практикум. 4 –е изд., Изд-во ЮРАЙТ, 2023. – 681 с.
3. Глуценко А.В., Яркова И.В. Стратегический учет: Учебник и практикум для бакалавриата, специалитета и магистратуры. М.: Юрайт, 2018. – 240 с.
4. Зубарев И.С., Селиванова Н.С. Анализ актуальных методов управления дебиторской задолженностью // Вестник Евразийской науки, 2020 №2.
5. Глуценко А.В., Малий Н.А. Учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности как основные инструменты управления денежными потоками малого предприятия // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2021. N 16.
6. Газпромэнергосбыт Тюмень «Автоматизация взыскания дебиторской задолженности». 12.04.2023 [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://gesbt.ru/o-kompanii/press-tsentr/publikatsii-v-smi/avtomatizatsiya-vzyskaniya-debitorskoy-zadolzhennosti> / (дата обращения 18.02.2024).

\*\*\*\*\*

## OVERVIEW OF THE MAIN STAGES OF BUILDING AND IMPROVING THE ACCOUNTS RECEIVABLE MANAGEMENT SYSTEM OF COMMERCIAL ORGANIZATIONS

**Pankova L.V., Ramzayeva E.P.** Samara University of Public Administration  
"International Market Institute"

The article provides an overview of the main stages of building a system for managing accounts receivable of a commercial organization. The tasks necessary to solve this issue are defined, the activities carried out within the framework of the management system are structured and described in stages, options for improving the system in various areas of work with debtors are proposed.

**Keywords:** accounts receivable management, acceleration of accounts receivable turnover, optimization of payment forms, factoring, staff motivation.



## РИСКИ РОСТА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

*Панкова Людмила Владиславовна*

*Магистрант, Самарский университет государственного управления*

*Рамзаева Екатерина Петровна*

*Доцент, кандидат экономических наук,*

*Самарский университет государственного управления*

*Международный институт рынка», г. Самара*

*В статье определены особенности образования дебиторской задолженности при продаже электроэнергии, проведен анализ дебиторской задолженности энергосбытовых компаний по группам крупнейших неплательщиков в динамике на примере ПАО «Самараэнерго», проведен анализ динамики резервов по сомнительным долгам по сопоставимым энергосбытовым компаниям, выявлены риски (потенциальные последствия) роста дебиторской задолженности.*

**Ключевые слова:** *низкая платежная дисциплина, риски роста дебиторской задолженности, резервы по сомнительным долгам, энергосбытовые компании, гарантирующий поставщик.*

Наряду с общими для топливно-энергетического комплекса отраслевыми проблемами и факторами риска в электроэнергетике согласно Энергетической стратегии РФ на период до 2035 [1] года признана, в том числе: низкая платежная дисциплина потребителей на розничном рынке электрической энергии. Следствием этой проблемы является неуклонный рост доли дебиторской задолженности в структуре отчетности энергосбытовых компаний.

Актуальность данной работы обусловлена тем, что размер и структура дебиторской задолженности – немаловажные составляющие влияющие на ликвидность предприятия. Выявление рисков, связанных с ростом дебиторской задолженности – факторы на которые обращают пристальное внимание собственники бизнеса и топ-менеджмент.

Электроэнергия является весьма специфичным товаром, что связано с невозможностью ее складирования и аккумуляирования в сколько-нибудь значимых объемах, поэтому процесс производства и потребления тесно связаны и неразрывны. В связи с этим, на рынке электроэнергии покупка всегда идет одновременно с продажей, кроме того, потребленную электроэнергию невозможно потребовать вернуть, как товар, имеющий физическую форму.

Задолженность покупателей за поставленную электроэнергию и мощность в энергосбытовых компаниях является предметом пристального внимания и мониторинга, особенно в компаниях имеющих статус гарантирующего поставщика, поскольку институт гарантирующих поставщиков создавался для обеспечения поставки электроэнергии любому обратившемуся к ним потребителю, вне зависимости от его коммерческой привлекательности для поставщика, объема потребления, финансового состояния и деловой репутации.

Все вышеуказанные факторы отрицательно сказываются на платежной дисциплине отдельных контрагентов энергосбытовых компаний. А это в свою очередь – риск роста дебиторской задолженности, в том числе риск образования безнадежной дебиторской задолженности.

В отношении предприятий – злостных неплательщиков на сайтах энергосбытовых организаций на регулярной основе публикуются рейтинги таких предприятий, на основании данных крупнейшего гарантирующего поставщика Самарской области – ПАО

«Самараэнерго», авторами был произведен анализ динамики дебиторской задолженности по группам потребителей – крупнейших неплательщиков за период 2020-2022 гг. (Рисунок 1).



Рисунок 2. Динамика дебиторской задолженности по группам потребителей – крупнейших дебиторов

Анализ данных, размещенных на сайте организации, позволяет сделать вывод, что доля предприятий ЖКХ в общей сумме задолженностей предприятий – за период с 2020 по 2022 гг. выросла с 35% в 2020 г. до 48% в 2022 г., т.е. составляет почти половину дебиторской задолженности крупнейших неплательщиков. Доля задолженности предприятий в группе «Прочие» имеет довольно весомые значения на протяжении всего рассматриваемого периода, несмотря на наметившуюся тенденцию к снижению. Анализ предприятий в группе «Прочие» выявил, что большинство предприятий находятся либо в процедуре банкротства и открытого по решению суда в отношении них конкурсного производства, либо в отношении предприятий завершена процедура ликвидации в связи с окончанием конкурсного производства и процедуры банкротства. Некоторое снижение доли прочих неплательщиков до 38% в 2022 году по сравнению с 49% в 2021 году возможно связано со списанием безнадежной дебиторской задолженности.

Таблица 1 – Крупнейшие дебиторы в группе ЖКХ, тыс. руб.

Предприятие	Сумма задолженности на 31.12.22	Количество периодов неоплаты
АО "Водоканал" г. Нефтегорск	96 991	30
МУП "Жилищное управление" г. Октябрьск	43 336	20
МП м. р. Ставропольский "СРС"	129 236	29
МУП "Водоснабжение" Красноармейский р-н	55 044	17
ООО "Самарская тепло-энергосервисная компания"	75 046	16
МП г. о. Самара "Самараводоканал"	60 607	30
МУП "Вода-16", п.г.т. Приволжский	17 757	22

Представленные в данной таблице крупнейшие неплательщики в группе ЖКХ являют далеко не полный перечень предприятий должников по договорам энергоснабжения, однако, имеющиеся данные иллюстрируют паталогическое положение вещей: систематические неплательщики со стороны отдельных муниципальных предприятий охватывают периоды в среднем более двух лет. Несложно заметить, что большинство из должников ЖКХ – водоснабжающие организации.

Главы районов и руководители предприятий – должников сетуют обычно на плохую собираемость денежных средств за оказанные коммунальные услуги, низкие тарифы на водоснабжение и водоотведение, высокий уровень издержек на содержание

морально и физически устаревшей инфраструктуры и сверхнормативные затраты, связанные с эксплуатацией излишних мощностей, поскольку наблюдается сокращение числа потребителей в связи с закрытием предприятий производственной сферы.

Конечно без анализа финансово-хозяйственной деятельности каждого конкретного должника сложно делать выводы, в том числе в целом по отрасли, однако вопрос по задолженностям в сфере ЖКХ, остается открытым, учитывая, тот факт, что большинству предприятий сферы ЖКХ, потребляющих электроэнергию в зоне ответственности ПАО «Самараэнерго» удается организовать работу таким образом, что к ним нет претензий по порядку и срокам оплаты за потребленную электроэнергию. ПАО «Самараэнерго» на своем сайте регулярно публикует перечни добросовестных потребителей.

Рассмотрим каковы отрицательные последствия роста дебиторской задолженности для предприятий энергетики, в частности энергосбытовых компаний.

Упрощенно, отпускная цена за электроэнергию складывается из цены покупки на оптовом рынке электроэнергии и мощности (ОРЭМ), стоимости услуг по передаче (транспортировке) электроэнергии, инфраструктурных платежей и сбытовой надбавки гарантирующего поставщика (независимой энергосбытовой компании).

Гарантирующий поставщик относится к регулируемым организациям, т.е. ценообразование регулируется в части сбытовой надбавки, размер которой устанавливается государственным органом субъекта Российской Федерации в области установления тарифов на основании данных экономической экспертизы, представленных гарантирующим поставщиком расчетов и прочих материалов.

Методическими указаниями по расчету сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков электрической энергии [2] предусмотрено, что к расходам, учитываемым при расчете сбытовой надбавки, относится резерв по сомнительным долгам, в который включается дебиторская задолженность, в т.ч. признанная безнадежной к взысканию в базовом периоде регулирования.

Проанализируем, размещенную в открытом доступе бухгалтерскую отчетность крупнейших энергосбытовых компаний со статусом гарантирующего поставщика, сопоставимых по масштабам: ПАО «Самараэнерго», АО «Новосибирскэнергосбыт», ПАО «Кузбассэнергосбыт» (Рисунок 2).

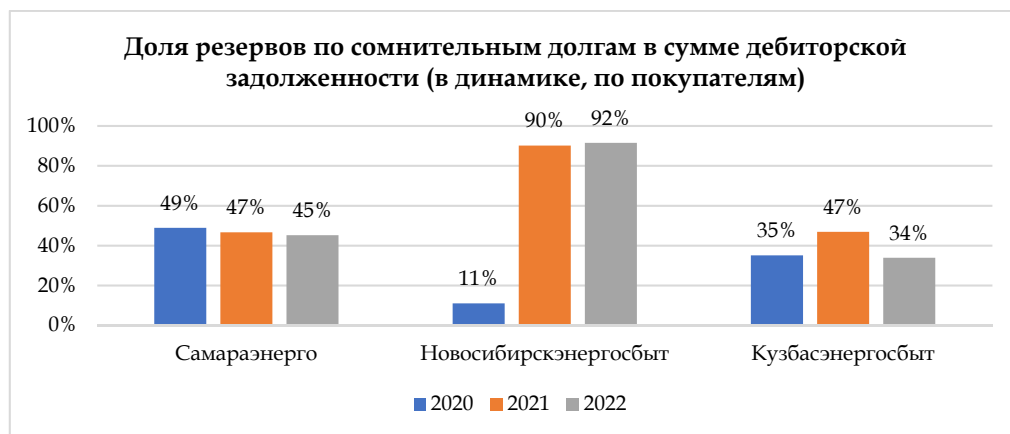


Рисунок 3. Доля резерва по сомнительным долгам в сумме дебиторской задолженности

Как видно из представленной диаграммы доля резервов по сомнительным долгам по данным отчетности данных предприятий стабильно весомая. В ПАО «Самараэнерго» доля резервов достигает 49% в 2020 году и снижается до 45% в 2022 г. Доля резервов в ПАО «Кузбассэнергосбыт» максимальна в 2021 году – 47%, а в 2022 году снижается до 35%. АО «Новосибирскэнергосбыт» занимает лидирующее положение среди рассматриваемых предприятий, создавая резервы на 90% в 2021 году и 92% в 2022 году от суммы учтенной задолженности покупателей.

Учитывая положения Методических указаний по расчету сбытовых надбавок [2], с ростом неплатежей гарантирующий поставщик вынужден прибегать к увеличению размера резервов по сомнительным долгам при расчете сбытовых надбавок.

Таким образом, низкая платежная дисциплина отдельных потребителей, ведущая к росту дебиторской задолженности и резервов по сомнительным долгам, в последствии может спровоцировать рост тарифов на электроэнергию.

В соответствии с п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности [3], предприятие обязано создавать резервы по сомнительным долгам. Сомнительной признается задолженность, которая в разрез с договорными обязательствами, не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена по состоянию на отчетную дату или дату проведения инвентаризации и не обеспечена никакими гарантиями.

Величина резерва является оценочным значением, создается по каждой сомнительной сумме неисполненных обязательств, с учетом финансового состояния, платежеспособности должника и оценки вероятности полного или частичного погашения этих обязательств.

Сумма создаваемых резервов по сомнительным долгам признается прочим расходом, а значит участвует в определении конечного финансового результата в отчетном периоде. Если задолженность на конец отчетного периода остается сомнительной, то восстанавливать резерв по сомнительным долгам образованный в прошлом отчетном периоде не нужно.

Таким образом, фактически, в бухгалтерской отчетности сумма чистой прибыли уменьшается на сумму имеющихся на предприятии сомнительных долгов. Чистая прибыль гарантирующих поставщиков в пределах сумм учтенных при расчете тарифов является источником финансирования инвестиционной программы. Таким образом, создание резервов по сомнительным долгам несет риски сдерживания развития энергосбытовых предприятий, процессов модернизации оборудования, повсеместного внедрения автоматизированных интеллектуальных систем учета электроэнергии (АИСКУЭ), внедрение которых позволяет учет электроэнергии производить более оперативно и точно.

Кроме того, при росте дебиторской задолженности и несвоевременном поступлении денежных средств в оборот существуют риски возникновения кассовых разрывов и несвоевременного финансирования как текущих операций, включая расчеты за электроэнергию на оптовом рынке, где довольно жесткие условия расчетов, так и инвестиционной составляющей деятельности энергосбытовых компаний, что так же ведет к риску неосвоения средств, заложенных на реконструкцию, модернизацию оборудования.

Подводя итоги, следует отметить, что риски, выявленные в ходе исследования и являющиеся следствием низкой платежной дисциплины потребителей электроэнергии, в конечном итоге отрицательно сказываются на конкурентоспособности энергосбытовых предприятий.

#### **Список использованных источников**

1. Распоряжение Правительства РФ от 09.06.2020 № 1523-р Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года// СПС «Гарант».
2. Федоров Я.П. Экономика и финансы энергосбытового бизнеса. Учебное пособие. 2021. Эл. книга.
3. Приказ ФСТ от 30 октября 2012 г. № 703-э «Об утверждении Методических указаний по расчету сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков и размера доходности продаж гарантирующих поставщиков»// СПС «Консультант Плюс».
4. Приказ Минфина России от 29.07.1998 N 34н (ред. от 11.04.2018) "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации".
5. Кудряшова Н. Неплатежи в ЖКХ: эксперты в поисках решений//[Электронный ресурс]: <https://www.kommersant.ru/doc/3076670/> (дата обращения 18.02.2024).

6. [Электронный ресурс]: <https://www.nskes.ru/kompaniya/raskrytie-informatsii/raskrytie-informatsii-aktsionernym-obshchestvom/godovaya-bukhgalterskaya-otchetnost/> (дата обращения 18.02.2024).

7. [Электронный ресурс]: <https://кузбассэнергообьт.рф/raskrytie-informaczii/raskrytie-po-szennyim-bumagam/> (дата обращения 18.02.2024).

8. [Электронный ресурс]: <https://samaraenergo.ru/aktsioneram/report/> (дата обращения 18.02.2024).

\*\*\*\*\*

## **RISKS OF GROWTH OF ACCOUNTS RECEIVABLE IN ENERGY MARKETING ORGANIZATIONS**

**Pankova L.V., Ramzayeva E.P.** Samara University of Public Administration

The article defines the features of the formation of accounts receivable for the sale of electricity, analyzes the accounts receivable of energy sales companies by groups of the largest defaulters in dynamics using the example of PJSC Samaraenergo, analyzes the dynamics of reserves for doubtful debts for comparable energy sales companies, identifies the risks (potential consequences) of the growth of accounts receivable.

**Keywords:** low payment discipline, risks of growth of accounts receivable, reserves for doubtful debts, energy supply companies, guaranteeing supplier.

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ РЫНКА ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНАХ

*Пузиков Ильнар Леванович*  
Аспирант,  
Университет управления «ТИСБИ»,  
г. Казань

*Данная статья рассматривает различные способы прогнозирования перспектив рынка инвестиций региона, а также применения их в современной практике. Работа нацелена на анализ статистических и эконометрических моделей, а также исследуются прогностические инструменты, таких как сценарные анализы и экспертные оценки. Вместе с этим особое внимание уделяется учету факторов, влияющих на различные сферы общества: экономические, социальные, политические и другие. На основе данных делается вывод об эффективных моделях оценки долгосрочных перспектив развития рынка инвестиций в регион, а также о необходимости изучения аспектов их применения. Данный анализ способствует определить потенциальные преимущества и недостатки методов в разработке стратегии развития региона.*

**Ключевые слова:** *модели прогнозирования, методы оценки, долгосрочные перспективы, рынок инвестиций, эконометрика, статистика, сценарный анализ, экспертные оценки, факторы влияния, экономический рост, региональные инвестиции.*

В последние несколько лет экономика страны, несмотря на санкции, движется по пути интенсивного развития с присущей ей динамичностью и изменчивостью [2]. Отметим, что важную роль в развитии играют не только внутренние инвестиции, но и внешние. В современное время существует необходимость в увеличении уровня вложений в экономику и создание основ для обеспечения экономического роста регионов страны [4]. В свою очередь это способствует появлению способности у региона развивать собственную промышленную среду, производить инновационную современную продукцию, что повысит уровень конкурентоспособности и расширит возможности выхода отечественных товаров на новый или зарубежный рынок сбыта. Повсеместно известно, что прогнозирование конкретных моделей развития рынка инвестиции, является ключевым аспектом по планированию и развитию экономики [3].

В условиях использования инвестиционных ресурсов происходит стимулирование экономического роста, создание рабочих мест, повышение качества уровня жизни населения в регионе. Основываясь на представлениях о тенденциях и факторах, влияющих на развитие рынка, позволяет государственным и частным инвесторам принимать обоснованные решения по распределению ресурсов и по вложению в бизнес-модели различных компаний [6].

В данной статье производится анализ инструментов прогнозирования, таких как статистические модели, эконометрические анализы, сценарные методы и экспертные оценки, а также рассматривает их способность выражения в современной практике. Инвестиционная система России отражена в образовании совокупных конкретных финансовых сегментов (финансовые органы, институты и фонды), позволяющие практически реализовать государственную инвестиционную политику. Однако, принятие решений в области инвестиции требуют тщательного анализа и оценки потенциальных перспектив и рисков.

В условиях изменчивости экономических и политических аспектов, как на мировом, так и на региональном уровне, усложняется задача по прогнозированию инвестиционного рынка, появляются новые риски, проблематика с быстро меняющимися показателями и т.д. [7]. Поэтому анализ моделей прогноза будет играть важную роль в

построение экономической среды региона. Существует несколько методов, которые могут быть применены для анализа и оценки будущего рынка, рассмотрим подробнее каждый из них.

**Статистические модели.**

Данный метод основана на анализе статистических данных, исторических показателях рыночной активности в инвестиционном рынке, экономических показателях региона, объемов инвестиции и другие [2]. Такая модель включает в себя методы статистического моделирования для прогнозирования изменений будущих тенденций их регрессию и прогрессию, на основе прошлых данных. В данных условиях чаще всего данным методом пользуются региональные органы, которые могут направлять поток инвестиций в различные секторы экономики, за счет сбора данных по каждой сфере. Отнюдь существуют и недостатки системы, которые могут быть недостаточно точными при прогнозе долгосрочных перспектив из-за непредсказуемости внешней среды и нестандартности факторов, влияющих на развитие рынка.

**Эконометрические модели.**

Ролью данного метода выступает использование оценки взаимосвязей между различными экономическими переменными и прогнозирования их будущего развития [3]. Данный аспект учитывает множество факторов, таких как ВВП, инфляция, внешняя торговля, рынок труда, безработица и те, которые влияют на рынок инвестиций в регионе. Они представляют собой математические модели анализа взаимосвязей изменений в секторах региона. Такой метод используется регионом и компаниями для выстраивания эффективных стратегий по инвестированию средств в определенные проекты по повышению финансового положения региона. Основанными недостатками здесь выступают значительные объемы данных и вычислительных ресурсов, а также включенные в модель предположения могут выразиться в неточном формировании результатов анализа.

**Сценарные методы.**

Данный аспект подразумевает под собой разработку конкретных сценариев развития с возможными изменениями в экономической, политической и социальной среде [2]. Такой метод позволяет многогранно оценить влияние различных факторов на рынок инвестиций в регионе, создавая множество различного рода сценариев, способных повысить уровень экономики, а также способствует оценить возможные последствия и принять решение на основе альтернативных сценариев. Одними из недостатков такой модели выступают трудности в определении реалистичных сценариев и вероятностей их осуществления, а также в сборе и анализе данных по каждому из них.

**Экспертные оценки.**

Данный метод включает в привлечение к работе специалистов в области экономики и инвестиции для долгосрочных перспектив [6]. Он включает в себя опросы, дискуссии, консультации и другое, позволяя определить ключевые тенденции и факторы инвестиционных ресурсов. Такое экспертное мнение может использоваться для оценки текущей ситуации на рынке инвестиций и деятельности инвесторов в определенных областях. Недостатками данного метода являются субъективные убеждения экспертов, приводящие к колоссальным трудностям в будущем, а также преобладание низкоуровневых специалистов, которые не способны структурировано дать точный прогноз по долгосрочным аспектам.

Помимо этого, с недавнего времени выделяют еще один метод, который связан с развитием информационных технологий и искусственного интеллекта [7]. Данный метод подразумевает под собой аналитическую способность ИИ, который как инструмент позволяет обеспечить сбалансированную обработку данных о рынке инвестиций. В настоящее время, не многие способны прибегнуть к такому подходу для выстраивания стратегий развития бизнес-моделей. В свою очередь он позволяет автоматизировать процессы анализа и улучшить качество прогнозов. Отнюдь, данная модель прогнозирования имеет недостаток в конкретных объективных представлениях о мире и его развитии, что ставит под вопрос точность данных. А также существует риск того, что стратегии прогнозов предложенные ИИ могут быть сложены из множества несвязанных друг с другом факторов, которые не несут никакой роли на инвестиционном рынке.

В целом каждый метод имеет свои преимущества и недостатки, за частую используют комбинирование нескольких методов, что позволяет оценить точность прогнозов и надежность результатов. Поэтому при выборе метода стоит обратить внимание на специфику регионального рынка инвестиции, на наличие данных и доступных ресурсах для проведения анализа и выстраивания прогноза.

Изучение долгосрочных перспективы развития рынка инвестиции в регионах, является одним из важных инструментов для принятия обоснованных решений в ходе экономических изменений. Наличие разнообразных моделей прогнозирования позволяет учесть все необходимые факторы влияния на инвестиционный рынок. Но стоит осознавать, что каждый метод имеет свои ограничения, поэтому их комбинация позволяет более многогранно рассмотреть точность прогнозов. Важной составляющей данного процесса выступает адаптация методов к анализу меняющихся тенденций, что позволит достичь оптимальных результатов. Таким образом можно обеспечить устойчивое развитие рынка инвестиций в регионе в долгосрочной перспективе.

#### **Список используемых источников**

1. Федеральный закон от 02.08.2019 года №259-ФЗ (ред. от 31.07.2020) «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_330652/97797d9dde2bb2d6b34e254db3622bf8ba7d7bd6/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330652/97797d9dde2bb2d6b34e254db3622bf8ba7d7bd6/) (дата обращения 14.02.2024).

2. Агентство регионального развития // Senec-pezinok – URL: [www.rrasenec-pezinok.sk/en/](http://www.rrasenec-pezinok.sk/en/) Агентство регионального развития Rzeszów // RARR Rzeszów – Режим доступа: <http://www.rarr.rzeszow.pl/en> (дата обращения – 15.02.2024).

3. Алабугин А.А., Кочегарова Л.Г. Концепция и принципы управления инвестициями в регионе // Известия УрГЭУ. – 2022. – № 5. – С. 87-91.

4. Иностранные инвесторы продолжают считать Россию стратегическим рынком // Вести. Экономика. Электронный ресурс // URL: <https://www.vestifinance.ru/articles/127273> (дата обращения 15.02.2024).

5. Кормановская И.Р., Ренкас Н.Н. Оценка эффективности управления устойчивым развитием региона // Вестник НовГУ. – 2022. – №37. – С. 10-13

6. Коновалова А.В. Обоснование системы адаптации инвестиционно-девелоперских проектов к стратегии развития региона / А. В. Коновалова // Финансовые исследования. – 2021. – № 3 (44). – С. 88-94.

7. Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний: практика использования и перспективы развития в России (аналитический доклад ВШЭ) [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://publications.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/219492205> (дата обращения 14.02.2024).

\*\*\*\*\*

#### **MODERN METHODS OF FORECASTING LONG-TERM PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE INVESTMENT MARKET IN THE REGIONS**

**Puzikov I.L.** University of Management "TISBI"

This article examines various ways of forecasting the prospects of the investment market in the region, as well as their application in modern practice. The work is aimed at analyzing statistical and econometric models, as well as exploring predictive tools such as scenario analyses and expert assessments. At the same time, special attention is paid to taking into account factors affecting various spheres of society: economic, social, political and others. Based on the data, it is concluded that effective models for assessing the long-term prospects for the development of the investment market in the region, as well as the need to study the aspects of their application.



This analysis helps to identify the potential advantages and disadvantages of the methods in developing a regional development strategy.

**Keywords:** forecasting models, assessment methods, long-term prospects, investment market, econometrics, statistics, scenario analysis, expert assessments, factors of influence, economic growth, regional investments.

## ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА

*Пурьжова Людмила Викторовна*  
Доцент, кандидат экономических наук  
ФГАОУ ВО «БФУ им. И. Канта»,  
г. Калининград

*В статье рассматриваются основные подходы к формированию государственной политики в области качества. Представлены этапы формирования национальной концепции качества в российской федерации. Определены основные положения, сформированные в национальной стратегии в сфере управления качеством, направленные на реализацию национальных интересов в экономической, социальной, международной и информационной сферах.*

**Ключевые слова:** управление качеством, национальная политика в области качества, концепция качества.

Государственное регулирование представляет собой один самых важных причин изменений в социально-экономической среде, вне зависимости от того как развито саморегулирование рынка и на сколько высока доля частного капитала в экономике страны. Национальная политика в области качества и стимулирования желания изготовителя к выпуску высококачественной продукции часто определяет качество и конкурентоспособность конечного продукта. И каждая страна формирует и реализует собственную национальную политику с учетом специфики социально-экономических особенностей. Хотя зачастую методы государственного регулирования в области качества у развитых стран схожи, но каждая при этом имеет собственные особенности. Так, например, в Соединенных Штатах почти не применяется разработка определенной стратегии регулирования, при этом государство оказывает активную поддержку некоторым отдельным программам. В свою очередь в Германии, Голландии и Великобритании сформированы и исполняются национальные программы управления качеством. В большей части программ регулирования качеством приоритет отдается компаниям определенной величины и относящимся к конкретным отраслям.

В нашей стране формирование национальной политики в области качества и регулирование ей экономической среды началось с 70-х годов XX века и является разной в зависимости от исторического этапа и вида экономики, а также ее структуры. При этом основной целью стало регулирование качества продукции с планомерным обеспечением применения социально-экономических, научно-технических, производственных ресурсов народного хозяйства для достижения необходимого уровня качества выпускаемой продукции, а также удовлетворение потребностей, как производства, так и личных потребностей граждан. В середине восьмидесятых годов работа государственных органов по управлению качеством была нацелена на достижение высокого уровня качества ключевых видов продуктов и обеспечение необходимых технических, организационных и экономических ресурсов для этого.

Особенное значение в регулировании национальной политики в области качества принадлежало Госстандарту (сейчас Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии – Росстандарт). Следует отметить, что в конце 70-х – начале 80-х годов XX века национальная политика в области регулирования качества имела территориальный характер в рамках республики, области, края и т.д. На уровне государства в 1975 году была внедрена КСУК (комплексная система управления качеством продукции), требующая перехода всех предприятий на эту систему. Однако, применение системы зачастую носило формальный характер и не оказало ожидаемого эффекта на качество выпускаемой продукции. Системы регионального и отраслевого регулирования

также не повлияли на качество. Следует отметить, что некоторые хозяйствующие субъекты, которые неформально подошли к разработке и реализации принципов комплексной системы управления качеством продукции сумели добиться существенного повышения качества производимой продукции, а также роста экономических показателей. Помимо мер, принятых в 1975 году пятилетка 1981 – 1985 годов была объявлена пятилеткой качества.

В 1996 году Правительством РФ была учреждена ежегодная Премия в области качества, а также конкурс в рамках которого должны быть определены 100 лучших товаров России. И все это является методами государственной политики в области качества. В целях совершенствования системы обеспечения качества в 1998 году Правительством РФ было принято постановление «О некоторых мерах, направленных на совершенствование систем обеспечения качества продукции и услуг», главной задачей которого явились поддержка органами исполнительной власти предприятий, применяющих системы управления качеством на основе государственных стандартов ГОСТ Р ИСО 9000.

Следует отметить, что для развития экономики государства необходимо улучшить показатели конкурентоспособности и это стало основополагающей задачей на уровне государства через проведение последовательной национальной стратегии в области качества [1]. Исследования Всероссийского НИИ сертификации показали, что процесс становления и развития экономики в наибольшей степени зависит от совокупности факторов, таких как: слабая защита рынка от товаров низкого качества (недостаток контроля, низкие барьеры входа на рынок со стороны законодательства, присутствие на рынке товаров, не имеющих сертификатов подтверждающих качество и др.); невозможность сосредоточения ресурсов для повышения показателей конкурентоспособности из-за неимения списка стратегически важных видов продукции; нехватка квалификации в области управления качеством (неспособность внедрить эффективные системы, такие как TQM, МС ИСО серий 9000 и 14 000 и пр.); игнорирование богатого российского опыта управления качеством, который лег в основу многих зарубежных систем.

Вышеизложенные факторы послужили началом разработки национальной стратегии в сфере управления качеством, включившей в себя следующие основные положения [2]: во-первых, качество продукции и услуг в реализации национальных интересов России в сфере экономики, социальной сфере, военной сфере, международной сфере, информационной сфере и экологической сфере.; во-вторых, основные направления национальной политики в области качества продукции и услуг (широкое внедрение на предприятиях эффективных систем качества и прогрессивных методов менеджмента качества, политика создания для предприятий организационно-технических условий, способствующих подъему и повышению безопасности качества продукции и услуг и проч.).

#### **Список использованных источников**

1. Азгальдов Г. Г. О концепции национальной политики России в области качества // Экономическая наука современной России – 2001. – № 1. – С. 176-179.
2. Концепция национальной политики России в области качества продукции и услуг // Официальный портал Всероссийской организации качества. – Электронный ресурс. Режим доступа: <http://mirq.ucoz.ru/index/0-58> (дата обращения: 11.02.2024).

## **APPROACHES TO PUBLIC POLICY DEVELOPMENT IN THE AREA OF QUALITY**

**Puryzhova L.V.** Federal State Autonomous Institution of Higher Education "IKBFU named after. I. Kant"

The article discusses the main approaches to the formed state policy in the field of quality. The stages of formation of the national quality concept in the Russian Federation are presented. The main provisions formed in the national strategy in the field of quality

management, aimed at realizing national interests in the economic, social, international and information spheres, have been identified.

**Keywords:** quality management, national quality policy, quality concept.

## ПРОБЛЕМЫ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В РФ: ИХ АКТУАЛЬНОСТЬ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.

*Самигуллина Алсу Файрузовна*

*Студент магистратуры,*

*ФГБОУ ВО "Уфимский университет науки и технологий",*

*г. Уфа*

*В статье описано текущее состояние жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации. В статье формулируются проблемы отрасли, которые негативно влияют на эффективность функционирования ЖКХ и качество предоставляемых услуг. Делается вывод о мерах, которые необходимо применить для улучшения работы ЖКХ.*

**Ключевые слова:** *жилищно-коммунальное хозяйство, проблемы, эффективность, качество предоставляемых услуг, тарифы, коммунальные платежи, кризис, многоквартирные дома, управляющая компания.*

Цель функционирования ЖКХ – формирование комфортных условий жизнедеятельности населения путем гарантированного предоставления качественных жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ), необходимых для поддержания уровня благоустройства жизнедеятельности потребителей услуг.

Современное состояние сферы жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации можно описать как кризисное. Сложившаяся в жилищно-коммунальном хозяйстве ситуация усугубляется достаточно застарелым характером кризиса.

Правительством РФ рассматриваются различные меры решения проблем растущего кризиса в сфере ЖКХ, но ни одна из предлагаемых мер обеспечить выход отрасли из кризиса не может. Стоит отметить, что жилищно-коммунальному хозяйству в Российской Федерации в его нынешнем состоянии необходим целый комплекс мер по оздоровлению и восстановлению.

При этом в сфере жилищно-коммунального хозяйства существует огромный потенциал для повышения эффективности, достигающий до 40% (по мнению экспертов), но его использование возможно только при условии инвестиционных вливаний и применения самых эффективных технологий.

В связи с этим, тема исследования данной статьи в современных условиях актуальна и своевременна.

Сегодня данная сфера убыточна и неэффективна. Такая ситуация связана с множеством проблем, которые требуют незамедлительного решения.

В данный момент основной задачей ЖКХ считается нахождение путей уменьшения темпов подъема затрат. Снижение затрат на содержание ЖКХ зависит от правильной организации процесса эксплуатации.

Для поддержания коммунальных фондов в технически требуемом состоянии нужно достаточное и своевременное субсидирование необходимых работ по текущему ремонту.

Источниками доходности в секторах экономики ЖКХ считаются:

плата за аренду;

оплата коммунальных платежей;

сборы с работодателей расходов на использование;

прочие доходы [1].

ЖКХ расходует большое количество бюджетных средств, в отличие от того, сколько вносит в него, поэтому данная отрасль является убыточной для государства.

Основные проблемы в ЖКХ и пути их решения:

Высокие тарифы и их необусловленный рост. Большинство населения РФ обеспокоены тем, что им приходится тратить немалые суммы на услуги ЖКХ. Также многих возмущает непрозрачность расходования средств.

Отсутствие нормального качества предоставляемых услуг. Почему сотрудники ЖКХ не справляются со своими обязанностями? Этому есть два объяснения.

Первое: старые коммуникации работают неэффективно, много энергии тратится в никуда и эти потери должны оплачивать жильцы дома.

Второе: в ЖКХ нередко работают сотрудники, которые не соответствуют занимаемой должности, следовательно, выполняют работы неправильно, непрофессионально, в связи с чем страдает качество работ.

Отсутствие контроля за предприятиями жилищно-коммунальной отрасли. Государство недостаточно контролирует эту сферу, а ЖКХ чувствуют свою безнаказанность, поэтому нередко люди сталкиваются с мошенническими схемами и аферистами, берущими за свои услуги втридорога, а по факту не предоставляющие эти услуги [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

Жильцы многоквартирных домов особое внимание уделяют таким проблемам в жилищно-коммунальном хозяйстве, как:

- высокие тарифы на услуги;

- плохое качество предоставляемых услуг; отсутствие капитального или косметического ремонта (не окрашиваются подъезды, не ремонтируются двери/окна/лавки и прочее);

- коррупция в сфере ЖКХ, воровство;

- отсутствие государственного контроля за деятельностью управляющих компаний;

- отсутствие нормального благоустройства территории;

- отсутствие нормального напора воды, проблемы с поставкой газа, проблемы с отоплением;

- аварийное состояние домов;

- плохие дороги на придомовой территории;

- некомпетентность работников ЖКХ;

- отсутствие финансовой отчетности перед населением;

- плохой вывоз мусора (несвоевременный, грязная уборка);

- отсутствие детских площадок возле дома, лавочек, урн и др.

Для успешного реформирования системы ЖКХ в России необходимо сделать следующие шаги:

Изменить законодательную базу, внедрить лицензирование управляющих компаний. Создать базу злостных неплательщиков коммунальных услуг, чтобы как-то влиять на них (например, пока не оплатил долги по ЖКХ, то ни один банк не выдаст потребительский кредит).

Предоставить населению возможность получения бесплатной консультации от юристов по части ЖКХ. Это нужно для того, чтобы население было осведомлено о проблемах ЖКХ, о путях их устранения.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что очень важно работать с людьми, чтобы они понимали, почему эта сфера имеет те или иные проблемы, и как каждый житель может повлиять на деятельность управляющих компаний.

#### **Список использованных источников**

1. Капранов Н.С. Проблемы и перспективы развития ЖКХ в России / Н.С. Капранов // Экономика и управление – 2021. – №4. – С. 103 – 106.

2. Федотова М.А. Нормативное регулирование сферой жилищно – коммунального хозяйства / М.А. Федотова, Т.В. Тазихина, А.С. Мальцев // Эффективное антикризисное управление. – 2021. – № 2 (83). – С. 52 – 62.

\*\*\*\*\*

## **PROBLEMS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES IN THE RUSSIAN FEDERATION: THEIR RELEVANCE AND SOLUTIONS**

**Samigullina A.F.** Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education  
"Ufa University of Science and Technology"

The article describes the current state of housing and communal services in the Russian Federation. The article formulates the problems of the industry that negatively affect the efficiency of housing and communal services and the quality of services provided. The conclusion is made about the measures that need to be applied to improve the work of housing and communal services.

**Keywords:** housing and communal services, problems, efficiency, quality of services provided.

## ВЛИЯНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА (ИИ) НА БУДУЩЕЕ КОМПАНИЙ ОТРАСЛИ ТОРГОВЛИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

*Тычкин Егор Викторович*

*Аспирант,*

*Университет управления «ТИСБИ», г. Казань*

*Данная статья исследует влияние искусственного интеллекта (далее – ИИ) на основные аспекты компаний на рынки торговли в России, определяя конкретные вызовы, с которыми они сталкиваются в процессе деятельности, а также выявляя и анализируя потенциальные возможности, открывающиеся путем внедрения в системы ИИ. Вместе с этим в работе рассматриваются вопросы оптимизации и автоматизации торговых процессов, персонализации клиентского опыта, совершенствование логистики и управления запасами продукции, также выделяются вопросы безопасности и этики применения ИИ. Статья направлена на изучение изменений, которые помогут оценить эффективность использования технического прогресса, выявить пути стратегий по достижению конкурентного преимущества компаний отрасли в будущем.*

**Ключевые слова:** *искусственный интеллект (ИИ), рынок торговли, вызовы и возможности, автоматизация, персонализация, безопасность, конкурентное преимущество, технический прогресс, компании отрасли торговли.*

В нынешнее время происходит быстрый рост влияния искусственного интеллекта на развитие человечества в различных сферах его деятельности, вызванное различными событиями в мире [5]. Усложнение алгоритмы, расширение сетевых устройств, базы данных и другое, определяет ИИ решающим фактором современных технических инноваций, которые влияют на отрасль торговли [2].

Рынок торговли в России разнообразен, наличие искусственного интеллекта, открывает новые возможности, но при этом и ставит перед компаниями, бизнесом и обществом ряд вызовов и задач. Определенно осознание этих тенденций и их влияния на будущее рынка является ключевым аспектом в разработке стратегий адаптации, развития и совершенствования бизнеса, а также поддержание конкурентной и предпринимательской способности [8].

В современное время внедрение в Российский рынок стратегий развития ИИ будет иметь колоссальную роль в эффективном и быстром скачке экономики. Еще в 2019 году был издан указ президента России об утверждении этой стратегии. В нем было дано поручение правительству по развитию ИИ и внедрению ее в «Цифровую экономику РФ». Задачей было разработать проект «Искусственный интеллект» путем научных исследований и практик, организовать конкретные мероприятия по изучению доступности данных и информационных ресурсов, а также ускорить процессы по повышению квалификации специалистов, занимающиеся этой сферой деятельности, результатом выступал процесс роста экономики в стране на 1 трлн. \$ [1].

В данных условиях нами были разобраны вызовы и возможности использования ИИ в процессе становления экономической среды в отрасли торговли. Определение конкретных аспектов позволяет выявить стратегии и подходы по повышению эффективного использования ИИ и рассмотреть пути к устойчивому развитию данной сферы экономики.

Рассмотрим несколько современных аспектов вызовов, с которыми сталкивается рынок торговли с внедрением ИИ.

Адаптация к технологическому прогрессу.

Один из ключевых аспектов по внедрению и использованию ИИ выступает необходимость в адаптации технологических инфраструктур торговых предприятий и



компаний. Он включает в себя формы по обновлению программного обеспечения оборудования или же приобретение нового оборудования, обучение персонала, создание инфраструктуры по обработке и анализу огромного количества данных и др. Не многие компании торговой отрасли могут позволить себе обеспечение данных сегментов, отсюда появляется проблема с монополизацией, потерей конкурентности и т.д.

Изменение бизнес-процессов.

Данный вызов связан с пересмотром множества выстроенных бизнес-процессов. Данный вызов требует значительных изменений в организации работы предприятий или других компаний рынка, включая новые методы управления в логистике, запасах продукции, а также оптимизации стратегий развития маркетинга, продаж, производства и т.д.

Доступ к данным.

Данный аспект основан на качестве и достаточном доступом к данным, в условиях успешного применения ИИ, он выступает серьезной проблемой [4]. Существующие модели данных и сервера не всегда могут быть структурированы или обеспечивать колоссальный обмен данными, также возникают вопросы с доступом к данным и их обработкой. Многие отраслевые организации не имеют такого оборудования, поэтому берут в аренду сервера для хранения информации.

Безопасность и конфиденциальность.

Данный вызов связан с утечкой информации о клиентах, заказах, стратегиях бизнеса и др. С учетом строгих законов о защите персональных данных, встает вопрос для торговых компаний в обеспечение конфиденциальности и безопасности. Многие организации имеют слабую защиту своих программ или же наоборот перепродают данные третьим лицам, в таких случаях уследить за потерей данных почти невозможно, с учетом того, что база данных находится у другой организации, ответственность перед клиентом нести той компании, с которой он вел деловые отношения [3].

В условиях быстро меняющегося мира, аспекта по внедрению ИИ будут требовать не только технических инноваций и разработок, но и внимательного анализа и переосмысления стратегий ведения бизнеса в торговой отрасли.

Отметим, что существует многообразие форм возможностей по развитию компаний в отрасли торговли при применении ИИ. Ниже представлены несколько из основных аспектов:

Повышение эффективности операций.

Использование ИИ позволит стимулировать, автоматизировать и оптимизировать множество операционных процессов в торговых компаниях. Данный аспект включает в себя организацию деятельности складского хозяйства и логистики, обработку заказов, кассовые операции и обслуживание клиентов через автоматизированные системы (чат-боты). В условиях быстро меняющейся экономической среды особенно важно сократить время реагирования на изменения конъюнктуры рынка.

Персонализация клиентского опыта.

Нам уже давно известно о том, что некоторые компании таких как Google, Яндекс, Xiaomi прибегают к анализу данных о своих потребителях, такая система имеет место быть и выступать в качестве возможностей внедрения ИИ [9]. Она позволяет анализировать клиентский сервис, повышает лояльность клиентов и их спрос, что в свою очередь увеличивает объем продаж для компании.

Разработка новых моделей бизнес-процессов на основе прогнозирования спроса и тенденций.

Данный аспект рассматривает вопрос о алгоритмах анализа данных с продаж, такой способ позволяет прогнозировать тенденции спроса на конкретные товары и услуги. Помимо этого, способствует адаптации к изменениям и гибкости в разработке стратегий по развитию бизнеса. Вместе с этим можно проследить как увеличивается и процесс создания новых моделей бизнеса, к примеру создание платформ для персонализированной онлайн-торговли (OZON), аренды роботов или дронов, доставочных систем, все это уже существует путем внедрения искусственного интеллекта в некоторые зоны торговли [5].

Улучшение качества обслуживания клиентов.

При использовании ИИ автоматизируются процессы, связанные с обработкой заказов и запросов клиентов, такая система позволяет сократить сроки на обслуживание запросов клиентов, а также увеличить его качество, что в свою очередь может привести к значительному конкурентному преимуществу.

Таким образом, внедрение искусственного интеллекта в системы компаний отрасли торговли в России открывает широкие перспективы для совершенствования рынка. Помимо этого, само использование ИИ является ключевым этапом в построении структуры дальнейшего развития экономики страны. При повышении уровня технических инноваций, многие компании меняют свои стратегические аспекты и стремятся увеличить свои объемы продаж и производство.

Для более успешного роста деятельности компаний стоит обратить внимание на проблематику внедрения ИИ. Данный аспект требует полноценного и грамотного анализа рисков, стоит определить соответствующие стратегии и разработать план по развитию системы профессионализма сотрудников, системы управления данными, моделями технологических особенностей и др. Только таким образом можно обеспечить процветающее развитие компаний в отрасли торговли в условиях технологических изменений, влияющих на экономический рынок.

#### **Список используемых источников**

1. О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации: Указ Президента Российской Федерации от 10.10.2019 № 490 // Официальный интернет-портал правовой информации. URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201910110003> (дата обращения: 05.02.2024).

2. Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации. URL: <https://digital.gov.ru/ru/documents/6658/> (дата обращения: 05.02.2024).

3. Архипов Л.И. Большие данные и искусственный интеллект в бизнесе: развитие и регулирование // Big Data and Advanced Analytics. – 2020. – № 6-3. – с. 122-127.

4. Росконгресс. Виталий Мильке о развитии технологий искусственного интеллекта в России. URL: <https://roscongress.org> (дата обращения: 06.02.2024).

5. «Бизнес-лидеры в эпоху искусственного интеллекта». URL: <https://news.microsoft.com/ru-ru/features/business-leaders-in-the-age-of-ai/> (дата обращения: 06.02.2024).

6. Проектов с применением ИИ стало втрое больше: результаты исследования «Инфосистемы Джет». URL: <https://ib-bank.ru/bisjournal/news/12209> (дата обращения: 06.02.2024).

7. Эксперты назвали самые распространенные типы ИИ-решений в России. URL: <https://news.microsoft.com/ru-ru/ai-practice/> (дата обращения: 06.02.2024).

8. Дудин М.Н., Шкодинский С.В. Тенденции, возможности и угрозы цифровизации национальной экономики в современных условиях // Экономика, предпринимательство и право. – 2021. – № 3. – с. 689-714. –

9. «Задуманная властями цифровизация страны может остаться только на бумаге» // Газета «КАРТ-БЛАНШ». URL: [http://www.ng.ru/kartblansh/2019-10-23/3\\_7709\\_kartblansh.html](http://www.ng.ru/kartblansh/2019-10-23/3_7709_kartblansh.html) (дата обращения: 07.02.2024).

\*\*\*\*\*

#### **THE IMPACT OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE (AI) ON THE FUTURE OF TRADE COMPANIES IN THE RUSSIAN FEDERATION: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES.**

**Tychkin Ye.V.** University of Management "TISBI"

This article explores the impact of artificial intelligence (hereinafter referred to as AI) on the main aspects of the trade market in Russia, identifying specific challenges faced by companies in the industry, as well as identifying and analyzing potential opportunities offered by the introduction of AI systems. At the same time, the work examines the issues of

optimization and automation of trading processes, personalization of customer experience, improvement of logistics and inventory management, as well as issues of safety and ethics in the use of AI. The article is aimed at studying changes that will help assess the effectiveness of using technological progress, identify ways of strategies to achieve a competitive advantage of companies in the industry in the future.

**Keywords:** artificial intelligence (AI), trade market, challenges and opportunities, automation, personalization, security, competitive advantage, technological progress, companies in the trade industry.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

**Хадисов Анвар Шарифуллаевич**

*Студент магистратуры,*

*Астраханский государственный технический университет, Астрахань*

**Карлина Елена Прокофьевна**

*Профессор,*

*Астраханский государственный технический университет, Астрахань*

*Статья посвящена особой роли риск-менеджмента в современных экономических реалиях. Рассматриваются особенности зарубежных и российских стандартов в области управления рисками. Выявлены концептуальные проблемы позиционирования риск-менеджмента в России: непринятие в целом рекомендаций по управлению малыми и средними предпринимательскими структурами, формальное отношение к управлению рисками в крупных корпорациях, недостаточность исходной информации для идентификации и оценке рисков. В качестве основных мер, направленных на решение указанных проблем предложены: активизация сотрудничества предпринимательских структур с высшими учебными заведениями в плане подготовки специалистов по управлению рисками и разработка профессионального стандарта «менеджер по управлению рисками».*

**Ключевые слова:** *риск, риск-менеджмент, стандарт, инструменты риск-менеджмента, управление рисками предприятия.*

Добиваясь максимальной эффективности деятельности, предприятия всегда сталкиваются с вероятностью не получить ожидаемую прибыль, а также лишиться уже имеющихся преимуществ. Это может возникнуть по различным причинам: отказ работоспособности оборудования, увеличение стоимости строительства объектов, халатность персонала, санкционное влияние, связанное с политическими событиями и т.д.

Актуальность развития риск-менеджмента в компаниях России на современном этапе подчёркивается растущим давлением со стороны развитых западных стран (США, Германия, Япония и т.д.) в контексте современных политических событий. Следствием такого давления для российских компаний является отсутствие доступа к современным западным технологиям, материалам для изготовления оборудования, обмену знаниями и опытом.

В связи с этим возникает необходимость в формировании и развитии системы риск-менеджмента на предприятиях, для предотвращения подобного рода угрозам, грамотной оценки риска, разработки мероприятий по снижению негативных последствий и постоянного мониторинга за внешней и внутренней средой предприятия. Грамотно выстроенная система управления рисками будет помогать российским предприятиям «предсказывать» негативные события, которые могут отрицательно повлиять как на достижение поставленных целей, так и на функционировании организаций в целом.

### **Особенности зарубежного подхода к управлению рисками**

Экономически развитые страны больше всех подвержены экономическим, технологическим, экологическим и др. кризисам, в виду особенностей деятельности, которыми они занимаются (добыча нефти и газа, развитие искусственного интеллекта, деятельность на финансовых рынках и т.д.). Самми «громкими» на данный момент являются: мировой финансово-экономический кризис 2008-2012 гг., начавшийся с

ипотечного кризиса США 2007-2008 гг.; Дело Enron 2001 г.; утечка данных пользователей (сеть магазинов «Красное и белое», 2020 г.; ПАО «Сбербанк» 2019,2021,2023; госсектор).

Это далеко неполный список уже случившихся событий, оказавших негативное финансовое и репутационное влияние на организации.

В связи с этим, последнее десятилетие XX века ознаменовалось активным развитием процессов разработки стандартов в области риск-менеджмента. Развитие происходило как на государственном, так и на международном уровне. На рисунке 1 можно увидеть историю развития стандартизации в области управления рисками:

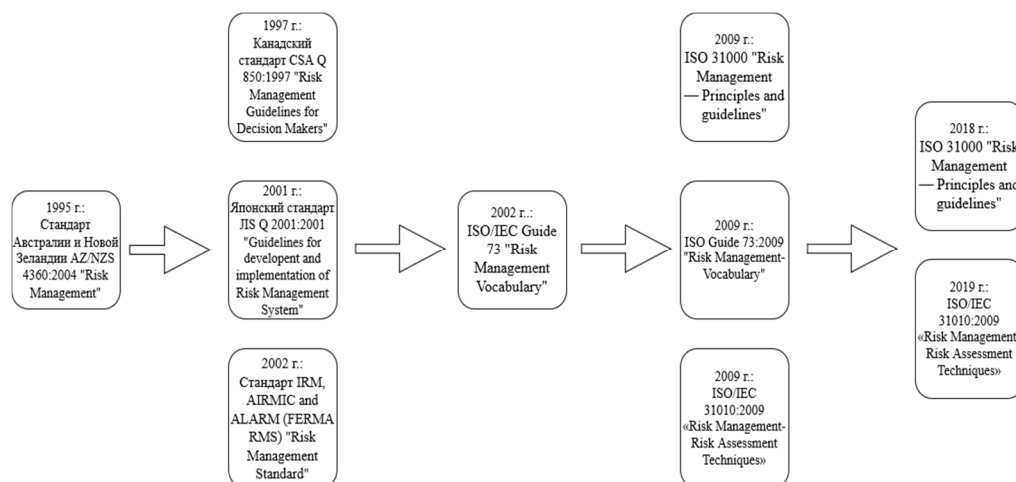


Рисунок 1. Эволюция стандартизации риск-менеджмента

В этой связи, целесообразным будет рассмотреть подход зарубежных исследователей в области стандартизации, опыта управления и реагирования на риски.

**Модель COSO (США)** – стандарт управления рисками, разработанный комитетом спонсорских организаций комиссии Тредвея вместе с компанией Pricewaterhouse Coopers (PwC).

Одним из главных документов является руководство «Управление рисками предприятия. Интеграция со стратегией и эффективностью» (Enterprise Risk Management. Integrating with Strategy and Performance), в которой рассматривается эволюция управления рисками в компаниях и необходимость для предприятий совершенствовать свой подход к риск-менеджменту в соответствии с изменяющейся внешней средой.

По мнению авторов данного документа, многие люди заблуждаются в позиционировании риск-менеджмента: «управление рисками – это не функция или отдел. Это культура, возможности и практика, которые компании интегрируют со стратегией» [1]. Иными словами, риск-менеджмент – это не контрольный список, а набор принципов, на которых можно построить процессы для интеграции в единую систему предприятия для мониторинга, обучения, повышения эффективности деятельности компании (Рисунок 2).

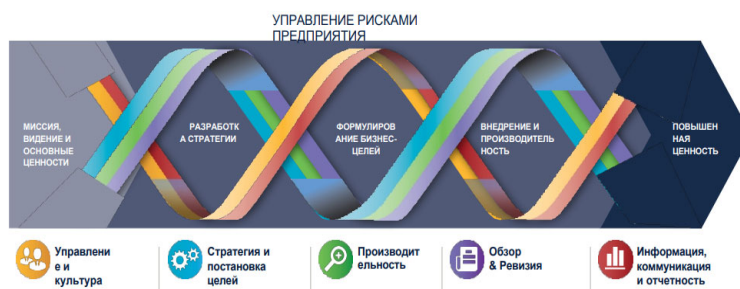


Рисунок 2. Управление рисками предприятия по стандарту COSO

Использование данного подхода к управлению рисками позволит организациям получить следующие преимущества: расширение спектра возможностей, выявление и управление рисками в масштабах всей организации, увеличение положительных результатов и преимуществ при сокращении негативных неожиданностей, снижение изменчивости производительности, улучшение распределения ресурсов, повышение устойчивости предприятия.

**Модель FERMA** – европейский стандарт, созданный совместно Институтом риск-менеджмента (IRM), Ассоциацией риск-менеджмента и страхования (AIRMIC) и Национальным форумом по риск-менеджменту в общественном секторе (ALARM). Как и многие другие стандарты по управлению рисками, FERMA также описывает процессы по описанию рисков, принципы управления рисками, оценку и способы реагирования на рискованные события. Понятийный аппарат данного стандарта был построен на базе ISO 31000, что позволило FERMA широко распространиться по всему миру.

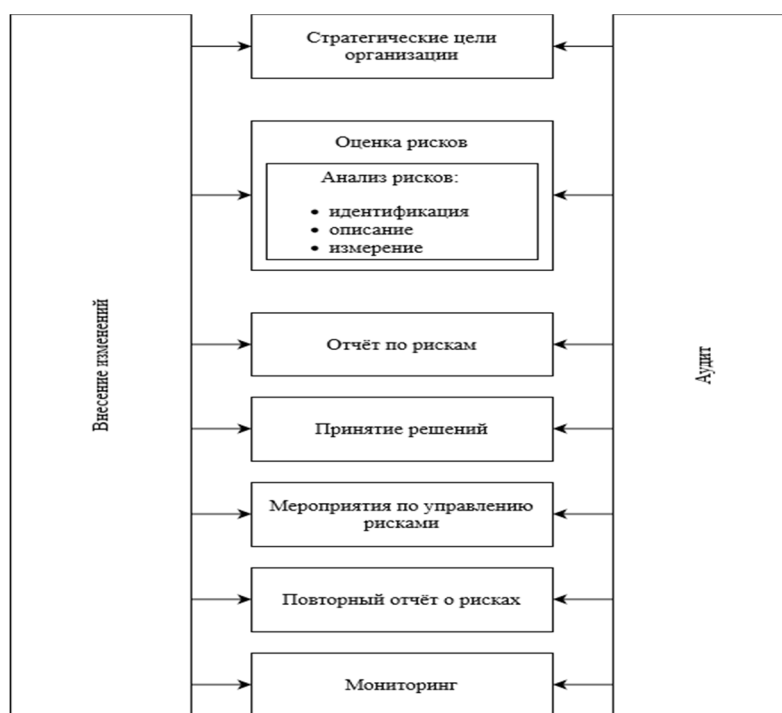


Рисунок 3. Риск-менеджмент по стандарту FERMA [2]

Данный стандарт выделяется тем, что продвигает культуру осознания рисков, то есть «управление рисками должно быть интегрировано в культуру организации, что предполагает наличие полномочий (мандата), лидерства и приверженности со стороны совета директоров» [2], то есть, по мнению авторов, необходимо формирование соответствующей архитектуры рисков, регламентов (стандартов) и стратегии (Рисунок 3).

**ISO 31000.** На данном международном стандарте зиждется всё мировое сообщество риск-менеджмента, так как именно данный стандарт наиболее полно раскрывает систему терминологии в области управления рисками и закладывает общепонятные принципы для эффективного внедрения, управления и эволюции риск-менеджмента в организациях.

Основополагающим документом является ISO 31000:2018 Guidelines (ISO 31000:2018 Менеджмент рисков – Руководство).

Стандарт описывает компоненты системы внедрения управления рисками. На рисунке 4 изображена схема управления рисками [3]:



Рисунок 4. Упрощённая версия внедрения системы риск-менеджмента по стандарту ISO 31000

### Особенности отечественных стандартов по управлению рисками и проблемы позиционирования риск-менеджмента в России.

После выхода ряда национальных стандартов в области управления рисками, в частности в Канаде и Японии, в 2009 году Международной организацией по стандартизации выпущена первая редакция международного стандарта ISO 31000:2009. Risk management – Principles and guidelines (далее – стандарт ISO 31000:2009), который был переведен и введен в действие в Российской Федерации в 2010 году.

В настоящее время в России существует ряд действующих стандартов в области риск-менеджмента (Рисунок 5):



Рисунок 5. Отечественные стандарты по управлению рисками

Особый толчок риск-менеджмент как концепции получил после кризиса 2008 г., который показал необходимость работы с угрозами в экономической сфере, а также в связи с современными политическими событиями. На данный момент Россия столкнулась с беспрецедентным санкционным давлением, в результате которого многие иностранные компании, которые инвестировали в российскую экономику закончили ведение бизнеса в стране, а экспорт иностранного оборудования затруднён или вовсе отсутствует [5].

Как показывают результаты исследования проблем развития риск-менеджмента в России [7,9], только крупные российские компании (ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «ГАЗПРОМ», ПАО «СБЕРБАНК» и т.д.) активно участвуют во внедрении риск-менеджмента, так как их деятельность (добыча полезных ископаемых, инвестиции, робототехника, искусственный интеллект) связана со значительными рисками, обусловленными как санкционными ограничениями, так и высокой конкуренцией на отраслевых рынках. Однако при этом «в среднем и малом бизнесе применение мер по управлению рисками имеет разовый

характер и входит в состав антикризисных мер» [8]. Данный факт связан с относительно недавним появлением концепции риск-менеджмента в научном поле России.

Агрегированная характеристика существующих проблем по управлению рисками представлена в работе Г.М. Галиевой [8], которая идентифицирует их как в контексте реального сектора российской экономики, так и на уровне компаний (Рисунок 7).

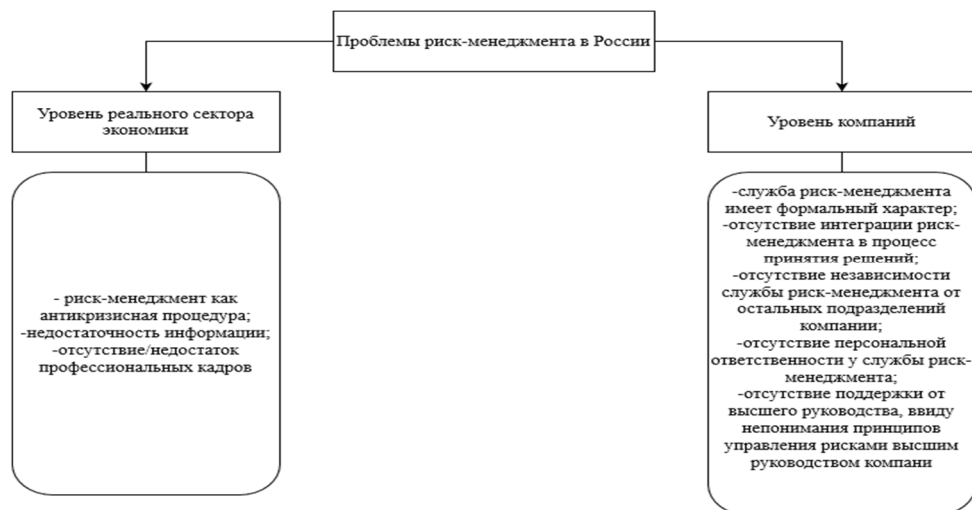


Рисунок 7. Проблемы риск-менеджмента в России

В работе О.С. Павловой также исследуется ретроспектива развития риск-менеджмента в России и, по её мнению, Россия в вопросах управления рисками «долго ограничивалась лишь вопросами технической и промышленной безопасности». О.С. Павлова утверждает, что риски в России «учитывались на интуитивном уровне..., а серьёзное внедрение систем управления рисками началась лишь в последние годы» [9].

К этому перечню проблем, также стоит добавить, что в высших учебных заведениях очень мало уделено дисциплине риск-менеджмента.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что проблема развития риска-менеджмента в России является концептуальной – руководство компаний и рядовые сотрудники не понимают идею риск-менеджмента и не видят смысла использовать его в полной мере, что подчеркивает повсеместного внедрения и развития системы управления рисками. В этой связи, необходимо разрабатывать курсы и учебные программы внутри компаний для обучения сотрудников основам и принципам риск-менеджмента, наглядно показывать примеры зарубежного опыта управления рисками и т.д. Организациям и ВУЗам России следует создавать партнёрские связи как для подготовки будущих кадров в подразделения риск-менеджмента компаний, так и для взаимообучения и обмена опытом.

Таким образом, в статье была рассмотрена эволюция стандартизации в области риск менеджмента, проанализирован опыт управления рисками как в зарубежных странах, так и в России.

Было выявлено, что основной проблемой развития риск-менеджмента в России является проблема позиционирования и понимания, а точнее непонимания концепции управления рисками высшим руководством и сотрудниками организаций, так как в зарубежных компаниях и в российских крупных компаниях, которые уже внедрили риск-менеджмент и развиваются в данном направлении, удаётся приумножить свои преимущества за счёт краткосрочного и долгосрочного прогнозирования угроз.

В связи с этим возникает необходимость изменения мышления руководства низшего звена компаний и сотрудников путём активизации сотрудничества предпринимательских структур с высшими учебными заведениями в плане подготовки специалистов по управлению рисками и разработки профессионального стандарта «менеджер по управлению рисками».



#### Список использованных источников

1. COSO Enterprise Risk Management [Electronic resource]. – URL: <https://www.coso.org/guidance-erm/> (дата обращения: 06.02.2024);
2. Federation of European Risk Management Association [Electronic resource]. – URL: <https://www.ferma.eu/> (дата обращения: 06.02.2024);
3. ISO 31000 [Electronic resource] – URL: <https://www.iso.org/ru/standard/65694.html/> (дата обращения: 06.02.2024);
4. Баранов. А. Международные стандарты управления рисками: не Базелем единым // Рынок ценных бумаг. – 2015. – № 5.;
5. Володин отметил беспрецедентное количество санкций против России [Электронный ресурс] // ТАСС. – Режим доступа: <https://tass.ru/politika/19546521/> (дата обращения: 08.02.2024);
6. Белоусова Л.В. Проблема государственного регулирования и поддержки риск-менеджмента в России: исследование и анализ состояния отрасли // Лизинг. – 2010. – № 9.;
7. Субботин, Д. В. Современные проблемы и перспективы развития риск-менеджмента в России / Д. В. Субботин, Л. Е. Алтынбаева // НАУКА МОЛОДЫХ – БУДУЩЕЕ РОССИИ: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, Пенза, 08 января 2022 года. – Пенза: Наука и Просвещение (ИП Гуляев Г.Ю.), 2022.
8. Галиева Г.М. Основные проблемы и перспективы развития риск-менеджмента в России // Экономический анализ: теория и практика. 2011. №45. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-problemy-i-perspektivy-razvitiya-risk-menedzhmenta-v-rossii/> (дата обращения: 08.02.2024);
9. Павлова О. С. Исторический обзор становления риск-менеджмента как науки // Известия СПбГЭУ. 2010. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoricheskiy-obzor-stanovleniya-risk-menedzhmenta-kak-nauki-1/> (дата обращения: 08.02.2024).

\*\*\*\*\*

#### THEORETICAL FOUNDATIONS OF RISK MANAGEMENT DEVELOPMENT

**Khadisov A.Sh., Karlina E.P.** Astrakhan State Technical University

The article is devoted to the special role of risk management in modern economic realities. The features of foreign and Russian standards in the field of risk management are considered. The conceptual problems of risk management positioning in Russia are revealed: non-acceptance of recommendations for management of small and medium-sized business structures in general, formal attitude to risk management in large corporations, insufficiency of initial information for risk identification and assessment. The main measures aimed at solving these problems are as follows: intensification of cooperation between business structures and higher educational institutions in terms of training specialists in risk management and development of a professional standard "risk manager".

**Keywords:** Risk, Risk Management, standard, measures, risk response, risk management tools, enterprise risk management.

## ОПТИМИЗАЦИЯ РОССИЙСКОГО ИМПОРТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Шестопалова Наталья Семеновна**

Доцент, кандидат экономических наук,  
Мытищинский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана, Мытищи

**Молчанов Никита Сергеевич**

Магистрант,  
Мытищинский филиал МГТУ им. Н.Э. Баумана, Мытищи

*Импорт товаров для страны является источником продукции, которая не производится внутри страны или производится в недостаточном количестве. Импортируемые Россией товары и ресурсы составляют существенную долю в ее потреблении. В статье рассматривается современная ситуация и проблемы развития импорта России. В современных условиях необходимы меры по оптимизации российского импорта, направленные на диверсификацию его географической структуры, повышение качества импортируемой продукции и развитие импортозамещения с целью снижения зависимости от импорта стратегических товаров.*

**Ключевые слова:** импорт, импортозамещение, импортозависимость, структура, совершенствование, рынок, санкции, географические направления.

В современных условиях интернационализации хозяйственной жизни большинство стран все более активно включаются в международное разделение труда, ориентируют свое производство на удовлетворение потребностей внешнего рынка, получают необходимые ресурсы и товары путем импортных закупок. Преимуществами участия во внешней торговле является возможность расширения сбыта на основе поставок на внешние рынки. За счёт импорта страна имеет возможность получать продукцию, которая в стране не производится или производится в недостаточном количестве для удовлетворения внутреннего спроса. Отрицательными факторами участия во внешней торговле является рост зависимости от внешних рынков. Значительная зависимость предприятий от импорта продукции производственно-технического назначения является фактором, повышающим риски. В этих условиях необходимы меры по совершенствованию импорта, направленные на снижение негативных последствий зависимости от импорта и получения преимуществ от импортных закупок.

Импортные товары и ресурсы занимают заметную долю в потреблении на российском рынке. Импортная квота России в 2021 году составляла 20,9%, в 2022 году величина данного показателя снизилась до 15,2%, что было связано со снижением объёма импорта на 11,7%. В товарной структуре российского импорта наибольшую долю занимают машины и оборудование, в 2021 году удельный вес этих товаров составил 49,2%. Доля продукции химической промышленности была равна 18,3%. Доля продовольственных товаров составила 11,6%. Удельный вес в импорте металлов и изделий из них – 6,9%. Доля текстильных изделий и обуви – 5,8%. Товарная структура российского импорта представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Товарная структура импорта России в 2022 году

Наименование	Импорт, млрд. долл. [7]	Доля в общем объеме, %
Всего	259,0	100
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	35,7	13,8

Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества	2,6	1,0
Древесина и изделия из нее	0,8	0,3
Бумага и картон	2,6	1,0
Черные металлы	5,1	2,0
Изделия из черных металлов	5,8	2,2
Медь и изделия из нее	1,5	0,6
Алюминий и изделия из него	1,3	0,5
Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства, их части	47,3	18,3
Электрические машины и оборудование, их части	28,8	11,1
Средства наземного транспорта кроме железнодорожного	15,7	6,1

Существенные объемы импортной продукции на рынке потребительских товаров связаны с ограниченным внутренним производством. В таблице 2 представлена информация о долях импортных товаров об общем товарообороте на внутреннем рынке России.

Таблица 2 – Доля импорта в общем товарообороте по товарным категориям, % [2]

Наименование	2021	2022
Продовольствие	14,6	18,7
Бытовая техника	27,0	28,7
Электроника	69,2	74,1
Мебель	33,8	47,2
Фармацевтические товары	43,8	25,7
Одежда и обувь	40,2	40,0

Производство определенных групп отечественных товаров имеет зависимость от импорта промежуточных и инвестиционных товаров. В таблице 3 представлены доли в импорте промежуточных, инвестиционных и потребительских товаров.

Таблица 3 – Удельный вес потребительских, промежуточных и инвестиционных товаров в общем объеме импорта России в 2021 году [5]

Наименование	Удельный вес в общем объеме импорта, %
Потребительские товары	31,3
Инвестиционные товары	29,0
Промежуточные товары	39,7

Существенная зависимость от импорта промежуточных товаров наблюдается у таких отраслей, как автомобилестроение, производство резины и пластмассы, производство электроники, электрооборудования, самолётов, текстиля и одежды. [4]

В результате введения санкционных ограничений, разрыва логистических цепочек и ухода с российского рынка части зарубежных компаний поставки товаров из стран Европы, США, Японии и других стран сократились. В качестве альтернативы были налажены каналы поставок из Китая, Турции, Беларуси, Казахстана и других стран, были использованы механизмы параллельного импорта. При этом, повышение затрат на логистику привело к росту цен на импортные товары. [1]

Таблица 4 – Динамика российского импорта

Наименование показателя	2020	2021	2022
Импорт, млрд. долл.	231,4	293,4	259,1
Темпы роста импорта, %	94,8	126,8	88,3
Импорт из Китая	54,9	68,0	76,1
Темпы роста к предыдущему году, %	101,4	123,9	112,8
Доля Китая в российском импорте, %	23,3	23,2	29,4
Импорт из ЕС	78,7	105,5	58,1
Темпы роста к предыдущему году, %	88,8	134,1	55,0
Доля ЕС в российском импорте, %	34,0	36,0	22,4
Доля импорта в ВВП, %	20,4	20,9	15,2

Российский импорт товаров из Европы за 2022 года снизился на 45% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Импортные закупки России машин, оборудования и транспортных средств из данного региона снизился в 2022 году на 61,3%.

В 2022 году товарооборот России с Китаем вырос на 28%, с Турцией – на 84%, с Белоруссией на 10%. [3]

Импорт из Китая в 2022 году увеличился на 12,8%. Основную долю в российском импорте из Китая занимали машины и оборудование, их удельный вес составил 51,9%, а объем импортных поставок этих товаров увеличился на 10,7% по сравнению с предыдущим годом. На основе переориентации импортных закупок машин и оборудования, российские импортеры стремятся компенсировать сокращение импорта из ЕС с помощью закупок из Китая.

За январь-сентябрь 2023 года импорт возрос на 20%, что было связано с восстановлением экономической активности в России и адаптацией российской внешней торговли к санкционным ограничениям. Произошли изменения географической структуры внешней торговли: доля стран Европы сократилась с 35,9% до 27,7%, удельный вес стран Азии увеличился с 55% до 65%. [6]

Возможностями для российского импорта являются: развитие торговых отношений с азиатскими странами, расширение географических направлений внешней торговли, государственная поддержка российских импортеров приоритетной продукции.

Совершенствование российского импорта является важной задачей, решение которой будет способствовать развитию экономики страны. Направлениями оптимизации импорта являются следующие меры. Необходимо снижать зависимость от импорта и с этой целью развивать импортозамещение. Важным аспектом является стимулирование инновационной активности предприятий, создание благоприятных условий для развития промышленности и сельского хозяйства. Актуальными направлением совершенствования импорта является диверсификация источников импортных поставок, улучшение качества и расширение ассортимента импортируемых товаров. Также важнейшей мерой развития импорта является развитие транспортной инфраструктуры и совершенствование логистики. [8]

#### Список использованных источников

1. В обороте потребительских товаров выросла доля импорта. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.finexpertiza.ru> (дата обращения 26.01.2024)
2. Иностранные товары увеличивают свою долю на потребительском рынке. Мониторинг импорта. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru> (дата обращения: 26.01.2024)
3. Как за год изменилась внешняя торговля России, экспорт подскочил на 20% при спаде импорта на 12%. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vedomosti.ru> (дата обращения: 26.01.2024)
4. Критична ли зависимость экономики России от импорта сырья и деталей. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.pro.rbk.ru> (дата обращения: 26.01.2024)

5. Социально-экономическое положение России. Январь-ноябрь 2023 года. Росстат. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rosstat.gov.ru> (дата обращения: 26.01.2024)

6. Трамплин в Азию: раскрыт объем российской внешней торговли за 2023 год. Традиционный отчет опубликовала ФТС. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.iz.ru> (дата обращения: 26.01.2024)

7. ФТС России частично раскрыла объемы внешней торговли в 2022 году [Электронный ресурс]. URL: <https://www.statimex.ru> (дата обращения 15.12.2023)

8. Шестопалова Н.С. Актуальные тенденции, проблемы и перспективы развития внешней торговли России [текст] // Экономика и предпринимательство. 2024. № 1. С. 72-74

\*\*\*\*\*

## OPTIMIZATION OF RUSSIAN IMPORTS IN MODERN CONDITIONS

**Shestopalova N.S., Molchanov N.S.** MSTU im. N.E. Bauman

The import of goods for a country is a source of products that are not produced domestically or are produced in insufficient quantities. Russia's imported goods and resources account for a significant share of its consumption. The article examines the current situation and problems of the development of Russian imports. In modern conditions, measures are needed to optimize Russian imports aimed at diversifying its geographical structure, improving the quality of imported products and developing import substitution in order to reduce dependence on imports of strategic goods.

**Keywords:** import, import substitution, import compatibility, structure, improvement.

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ООО «О'КЕЙ»

Шилина Наталья Алексеевна

Бакалавр,

Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург

В статье представлен анализ ликвидности, анализ деловой активности, анализ прибыльности и рентабельности ООО «О'КЕЙ» и даны рекомендации следующим стейкхолдерам: кредиторам, прямым и портфельным инвесторам, деловым партнерам. Выявлены такие сильные стороны, как высокая скорость оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, валюта баланса имеет тенденцию к росту, рост нераспределенной прибыли.

**Ключевые слова:** анализ ликвидности, анализ деловой активности, анализ прибыльности и рентабельности.

Для инвесторов важен анализ финансовой отчетности компании, поскольку им нужно понимать, выгодны или вложения, как скоро они окупятся, почему стоит вкладываться в эту компанию, а не в её ближайших конкурентов. Именно поэтому актуально уметь анализировать отчетность компании, чтобы понимать её перспективы развития.

«О'КЕЙ» – одна из крупнейших российских розничных сетей, которая специализируется на торговле продуктами питания. Первый гипермаркет «О'КЕЙ» был открыт в 2002 году в Санкт-Петербурге [1], и с тех пор компания демонстрирует уверенный рост. Сегодня магазины сети представлены во многих крупных городах России. Перейдем к чтению финансовой отчетности.

Информация, представленная в отчётности [2] является достоверной, достаточной для анализа. В пояснительной записке к каждому разделу присутствуют полные комментарии с выкладками в виде таблиц и информацией о суммах по тем или иным статьям, присутствует информация о дочерних компаниях и связанных сторонах в исчерпывающем объеме. Отчетность удобна для восприятия пользователя, поскольку прослеживается определённая структура и логика содержания. Однако, для построения целостной картины работы компании ООО «О'КЕЙ» следует провести более углубленный анализ.

Для анализа ликвидности ООО «О'КЕЙ» была составлена Таблица 1. Были выделены наиболее ликвидные активы – А1 (денежные средства и их эквиваленты, краткосрочные финансовые вложения), быстро реализуемые – А2 (краткосрочная дебиторская задолженность), медленно реализуемые – А3 (запасы, НДС, прочие оборотные активы) и трудно реализуемые – А4 (внеоборотные активы и долгосрочная дебиторская задолженность). В пассиве к наиболее срочным краткосрочным обязательствам П1 отнесена кредиторская задолженность, к краткосрочным кредитам и займам – П2 отнесены займы и прочие обязательства из 5 раздела баланса, к долгосрочным обязательства – П3 – итог раздела 4, к постоянным пассивам П4 – собственный капитал.

Таблица 1 – Экспресс-анализ платежеспособности ООО «О'КЕЙ»

	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021		31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021
A1	6 131 019	7 313 450	8 729 310	П1	26 642 477	25 677 736	28 840 264	<	<	<
A2	2 379 942	2 130 975	2 300 285	П2	2 334 280	4 289 527	7 595 654	>	<	<
A3	14 078 065	14 264 428	16 159 095	П3	25 191 663	27 283 960	27 629 754	<	<	<
A4	43 097 278	45 406 954	49 715 735	П4	11 517 884	11 861 584	12 838 753	>	>	>

Когда постоянные пассивы перекрывают труднореализуемые активы, это говорит о том, что компания платежеспособна. В данном случае этого перекрытия нет ни в одном из периодов. Это объясняется недостатком в ликвидности, поскольку во всех периодах А1 меньше П1. Так, компания не может погасить свои краткосрочные обязательства наиболее ликвидными средствами. Аналогичная ситуация в активах и пассивах 2 и 3 групп в 2020 и 2021 годах. ООО «О'КЕЙ» имеет существенную сумму финансовых вложений в разделе «Внеоборотные активы», связанную со вкладами и займами дочерним компаниям. По моему мнению, данный факт сильно влияет на проведение данного вида анализа платежеспособности компании. Однако, по данным годового отчёта 2021 года [3], перспективы развития сети дискаунтеров «ДА!» очень хорошие: увеличение выручки на 34%, показателя EBITDA на 112,4% говорят о том, что сеть активно развивается и в будущем принесёт экономические выгоды ООО «О'КЕЙ».

По данным Таблица 2 мы видим, что значения коэффициента ликвидности меньше единицы и к тому же он снижается, что может говорить о сложностях компании в уплате краткосрочных обязательств. Коэффициент быстрой ликвидности так же принимает довольно низкие значения. Можно сказать, что только в районе 15% краткосрочных обязательств компания может «погасить» денежными средствами и их эквивалентами и дебиторской задолженностью.

Таблица 2 – Коэффициенты ликвидности ООО «О'КЕЙ»

	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.	Изменение	31.12.2021 г.	Изменение
Ктл	0,78	0,79	1,2%	0,75	-4,5%
Кбл	0,17	0,16	-0,9%	0,14	-1,9%
Кал	0,21	0,24	3,2%	0,24	-0,4%

Примечание: Ктл – коэффициент текущей ликвидности; Кбл – коэффициент быстрой ликвидности; Кал – коэффициент абсолютной ликвидности.

Тем не менее, однозначные выводы делать преждевременно. Стоит рассмотреть среднеотраслевые коэффициенты ликвидности (Таблица 3) [4].

Таблица 3 – Среднеотраслевые коэффициенты ликвидности

	31.12.2019 г.	31.12.2020 г.	Изменение	31.12.2021 г.	Изменение
Ктл	1,29	1,35	4,65%	1,42	5,19%
Кбл	0,84	0,88	4,76%	0,94	6,82%
Кал	0,13	0,15	15,38%	0,17	13,33%

Таким образом, коэффициенты ликвидности ООО «О'КЕЙ» значительно отстают от среднеотраслевых и даже не пытаются догнать (отрицательные приросты в 2021 году). Можно сделать вывод, что компания не способна погашать краткосрочные обязательства с помощью наиболее ликвидной части активов – оборотных активов. И это может быть связано с агрессивной моделью управления оборотными средствами или неумелой работой менеджмента по управлению оборотными активами.

Оценить уровень эффективности использования ресурсов помогут показатели, рассчитанные в Таблица 4.

Таблица 4 – Коэффициенты оборачиваемости, период оборота и сумма вовлеченных (отвлеченных) средств ООО «О'КЕЙ» за 2018-2020 гг.

		на 31 декабря 2019	на 31 декабря 2020	на 31 декабря 2021
Запасы	Скорость оборота	62,84	67,39	69,12
	Период оборота	6	5	5
	Отвлеченные (вовлеченные) средства	-	1 921 801,53	736 964,81
Дебиторская задолженность	Скорость оборота	12,62	12,69	15,43
	Период оборота	29	28	23
	Отвлеченные (вовлеченные) средства	-	29 553,99	1 165 613,22

Кредиторская задолженность	Скорость оборота	11,24	11,28	10,52
	Период оборота	32	32	34
	Отвлеченные (вовлечённые) средства	-	16 455,30	-320 869,00

Скорость оборота запасов увеличивалась на протяжении рассматриваемого периода, в следствии чего уменьшился период оборота запасов уменьшился. Увеличение скорости оборота запасов говорит об эффективном управлении запасами и улучшении сбыта продукции. Вовлечённые средства свидетельствуют о высвобождении оборотных активов. Также стоит вспомнить о том, что ООО «О'КЕЙ» в качестве метода списания запасов выбрало метод средней себестоимости, что может завышать знаменатель в расчёте скорости оборота запасов и как следствие скорость оборота будет уменьшаться.

Скорость оборота дебиторской задолженности увеличивалась, а период оборота уменьшался. При чём в 2021 году скорость оборота заметно увеличилась, что позволило вовлечь больше средств в оборот. Такие показатели могут говорить о том, что скорость возвращения долгов от покупателей увеличивается – это может быть следствием грамотной работы менеджмента с дебиторами. Кроме того, период оборачиваемости дебиторской задолженности ниже, чем кредиторской. Так, часть средств, полученных от дебиторов, может быть направлена на погашение долгов кредиторам ООО «О'КЕЙ».

Скорость оборота кредиторской задолженности увеличилась в 2020 году, а период оборота уменьшился. В 2021 году ситуация была обратная, что повлекло за собой отвлечение средств. Уменьшение скорости оборота кредиторской задолженности и увеличение периода может говорить о том, что менеджмент эффективно сработал в данном периоде и заключил удачные договоры с кредиторами или о том, что у компании существуют сложности с выплатой кредиторской задолженности.

Для оценки и анализа прибыльности и рентабельности ООО «О'КЕЙ» рассчитаем соответствующие показатели (Таблица 5).

Таблица 5 – Показатели рентабельности ООО «О'КЕЙ»

	2019	2020	2021
БЕР	4,4%	4,4%	5,1%
ROA	3,2%	3,4%	4,1%
ROE	0,8%	2,9%	7,9%
ROS	0,06%	0,2%	0,6%

Примечание: БЕР – коэффициент генерирования доходов, ROA – рентабельность активов, ROE – рентабельность собственного капитала, ROS – рентабельности продаж, в числителе рентабельности продаж чистая прибыль.

На 2021 год мы видим увеличение всех рассчитанных показателей по сравнению с 2019 годом.

Коэффициент генерирования доходов показывает, сколько прибыли принесли бы активы, в случае отсутствия обязательств платить налоги и проценты. В случае отсутствия обязательств платить налоги и проценты активы ООО «О'КЕЙ» приносили бы около 5% прибыли. Если сравнивать со среднеотраслевыми показателями (Таблица 6), то данное значение намного ниже, чем у конкурентов [5]. Это говорит о том, что компания не привлекательна для инвестирования со стороны заинтересованных лиц. Однако, данный показатель в 2021 увеличился. Это увеличение произошло за счет превышающего темпа роста ЕВИТ над темпом роста активов.

Таблица 6 – Среднеотраслевые значения показателей эффективности

	2019	2020	2021
БЕР			
ROA	6,8%	7,2%	7,7%
ROE	24,3%	24,3	24%
ROS	2,3%	2,6%	3%



Рентабельность активов так же, как и коэффициент генерирования доходов в 2020 году, практически не изменилась по сравнению с 2019 годом, а вот в 2021 году мы видим увеличение данных показателей. Высокие значения рентабельности активов могут говорить о том, что привлеченные средства были использованы эффективно. Если сравнивать со среднеотраслевыми показателями (Таблица 6), то значения рентабельности активов у ООО «О'КЕЙ» ниже отраслевых в каждом из рассматриваемых периодов.

Рентабельность собственного капитала увеличивалась в каждом отчетном периоде и в 2021 году достигла 7,9%, что в сравнении со среднеотраслевыми показателями (Таблица 6) говорит о том, что компания вряд ли будет интересна для новых акционеров, т.к. рентабельность собственного капитала показывает насколько эффективно используются средства собственников компании. Компании стоит задуматься над улучшением данного показателя, поскольку даже вклад в банке даёт на данный момент до 13,5% годовых [6]. Всё же динамику рентабельности собственного капитала можно описать как «хорошую», однако не стоит забывать, что была низкая база в 2019 году. Также мы можем посмотреть на разницу ROE и ROA в каждом отчетном периоде и сказать, что в 2019 году и 2021 году заёмных средств было больше в компании, чем в 2020 году.

Кроме того, у ООО «О'КЕЙ» мы видим увеличение рентабельности продаж, но в сравнении с отраслевыми значениями (Таблица 6), показатели у ООО «О'КЕЙ» заметно ниже. Компания характеризуется высоким уровнем долга, а также низкими темпами роста, обусловленными стагнацией гипермаркетов. За счет этого показатели эффективности у ООО «О'КЕЙ» ниже, чем у других представителей отрасли. Однако заметим, что рентабельность продаж компании растет. Причинами роста данного показателя могут быть: увеличение цен на продаваемые товары, развитие бренда дискаунтеров «ДА!». Но и тут стоит отметить, что несмотря на принадлежность магазинов «ДА!» к «одной из самых быстрорастущих историй в российском ритейле» [7], магазины «ДА!» составляют небольшую долю в доходах ООО «О'КЕЙ».

Несмотря на положительную динамику всех показателей, значения данных показателей может настораживать как внутренних, так и внешних пользователей финансовой отчетности.

По итогам проведенного анализа деятельности компании ООО «О'КЕЙ» и были выявлены сильные и слабые стороны ООО «О'КЕЙ».

В качестве положительных сторон хочется отметить в активах компании развивающуюся сеть магазинов «ДА!», за счёт которой в первой половине 2022 года общая выручка О'КЕЙ увеличилась на 10,3%. Рост достигается за счёт того, что дискаунтеры привлекают покупателей своими доступными ценами. Однако компания пытается реабилитировать имидж гипермаркетов: делает акцент на товарных категориях: «фреш» и «ультрафреш», увеличивает долю продукции под собственным производством, а также развивает синергию с магазинами «ДА!» и онлайн-платформой.

К сильным сторонам относятся: высокая скорость оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, валюта баланса имеет тенденцию к росту. Положительным моментом является и рост нераспределенной прибыли в 2020 и в 2021 году, что показывает эффективность бизнеса компании. Также ООО «О'КЕЙ» относительно своих конкурентов стабилен по таким показателям, как коэффициенты ликвидности, коэффициентам капитализации, коэффициенту покрытия. Однако, такая стабильность может не являться положительной характеристикой деятельности компании. Как, например, происходит с коэффициентами ликвидности: несмотря на стабильность данных показателей, они значительно ниже среднеотраслевых. Можно сделать вывод, что компания не способна погашать краткосрочные обязательства с помощью наиболее ликвидной части активов – оборотных активов.

Всем заинтересованным пользователям стоит учитывать, что компания ведет агрессивную модель управления собственными оборотными средствами, а также обратить внимание на показатели рентабельности и финансовой устойчивости компании, которые хуже, чем у таких конкурентов, как Лента и Магнит.

Обращение к кредиторам: ООО «О'КЕЙ» не является лучшим вариантом для предоставления каких-либо займов, поскольку по показателям ликвидности компания не

способна погашать краткосрочные обязательства с помощью наиболее ликвидной части активов – оборотных активов.

Обращение к портфельным инвесторам: портфельному инвестору стоит присмотреться к инвестированию в данную компанию. Поскольку есть возможность того, что выручка и прибыль будут расти за счёт быстроразвивающихся магазинов «ДА!» и стремительный рост позволит акциям вырасти с большими процентами, чем акциям ближайших конкурентов.

Обращение к прямым инвесторам: участникам рынка, которые хотят управлять компанией и выбирать стратегию развития: гипермаркеты или дискаунтеры, а также сделать свой вклад в социальные проекты, которыми занимается компания, стоит выбирать данную организацию для вложения собственных средств. Но с точки зрения эффективности вложенных средств, быстроты и надежности получения экономических выгод, стоит присмотреться к другим игрокам рынка.

Обращение к деловым партнёрам: с точки зрения деловых партнёров ООО «О'КЕЙ» – не самая привлекательная компания привлекательная компания, поскольку по показателям ВЕР, Кбл, Скорость оборота дебиторской задолженности ООО «О'КЕЙ» обгоняют его ближайшие конкуренты.

#### **Список использованных источников**

1. О нас / Группа компаний «О'КЕЙ» – Режим доступа: – <https://www.okmarket.ru/about/> (дата обращения: 11.11.2023)

2. Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность ООО "О'КЕЙ" за 2021 год / Группа компаний «О'КЕЙ» – Режим доступа: – [https://www.okmarket.ru/upload/iblock/3ce/1015-O\\_Key-2021-\\_AZ\\_.pdf](https://www.okmarket.ru/upload/iblock/3ce/1015-O_Key-2021-_AZ_.pdf) (дата обращения: 11.11.2023)

3. Годовой отчет группы компаний «О'КЕЙ» за 2021 год / Группа компаний «О'КЕЙ» – Режим доступа: – <https://okeygroup.lu/investors/annual-reports/> (дата обращения: 11.11.2023)

4. Коэффициент абсолютной ликвидности по отраслям (видам деятельности) / Тест фирм – Режим доступа: – <https://www.testfirm.ru/finfactor/cashratio/> (дата обращения: 20.11.2023)

5. Рентабельность активов по отраслям (видам деятельности) / Тест фирм – Режим доступа: – <https://www.testfirm.ru> (дата обращения: 20.11.2023)

6. Вклады и счета / Сбербанк – Режим доступа: – <http://www.sberbank.ru/ru/person/contributions/deposits> (дата обращения: 22.11.2023)

7. Акции О'КЕУ выросли в 2 раза. Стоит ли покупать // БКС Экспресс – Режим доступа: – <https://bcs-express.ru/novosti-i-analitika/aktsii-o-key-vyrosli-v-2-raza-stoit-li-pokupat?ysclid=laqjr9kctt783732998> (дата обращения: 22.11.2023)

\*\*\*\*\*

## **ANALYSIS OF THE FINANCIAL STATEMENTS OF O'KEY**

**Shilina N.A.** St. Petersburg State University

The article presents an analysis of liquidity, an analysis of business activity, an analysis of profitability and profitability of O'KEY and provides recommendations to the following stakeholders: creditors, direct and portfolio investors, business partners. Strengths such as the high turnover rate of inventories, accounts receivable and accounts payable, the balance sheet currency tends to increase, and the growth of retained earnings have been identified.

**Keywords:** liquidity analysis, business activity analysis, profitability and profitability analysis.

# **ЮРИСПРУДЕНЦИЯ, ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ**

## ЭВОЛЮЦИЯ МЕТОДОВ БОРЬБЫ С ПРЕСТУПНОСТЬЮ

**Вирясова Наталья Васильевна**

Кандидат юридических наук,

доцент кафедры правовых дисциплин

филиала «Кубанского государственного университета» в г. Армавире

*В статье рассматривается развитие методов идентификации человеческой внешности как одного из действенных способов в борьбе с преступностью. Работа над разработкой методов начинается с возможности описания человека для поиска преступных лиц заканчиваясь не только открытием новых универсальных методов, но и их законодательным закреплением.*

**Ключевые слова:** преступность, учение о внешности, методы, идентификация, уголовно – процессуальный кодекс, габитоскопия, описание, правоохранительные органы.

Преступность является одной из наиболее значимых задач, которую решает государство на протяжении всего его существования. Способы борьбы с преступностью всегда были разнообразны, так же, как и причины ее развития. В современном мире качество технологий позволяет нашим органам гораздо быстрее раскрывать преступления. Однако, не так давно не было ни технологий, которые бы позволяли органам власти раскрывать преступления ни специальных знаний о преступнике, такие, как например, учение о внешности преступника или габитоскопия. На данном этапе развития государства каждому человеку выдается паспорт с его фотографией и подписью, присваивается ИНН. Еще двести лет назад этого всего не было. Документы не имели никаких идентифицирующих знаков, им не присваивались реквизиты, которые бы могли указывать на лицо, являвшееся их владельцем. Соответственно любым документом можно было завладеть и предоставить его от своего имени. Это все создавало благоприятную почву для роста и развития преступности в целом и способствовало развитию методов распознавания и идентифицирования лиц. Например, стали наноситься специальные знаки на тело человека путем татуирования или клеймирования[1]. Сведения о разыскиваемых фиксировались на бумаге путем описания внешности человека и его особых примет. Описание было незаменимым средством на протяжении длительного времени. Особенное внимание уделялось отклонениям от нормы в чертах лица, которые проявляются в виде уникальных объектов внешности. Благодаря этому акцентированию внимания люди могут распознать объект из толпы. Что создает эффективное применение описательного метода. Подавая информацию по розыску лица правоохранительные органы старались более точно передать образ преступника или разыскиваемого лица посредством описания его внешности до мельчайших деталей, не только внешности, но и одежды. А указание определенных особенностей внешности помогало людям быстрее распознать объект из толпы. Указание отличительной черты в виде шрама на лице даст людям быстрее ориентироваться при виде похожего человека.

Несмотря на такое количество плюсов, у метода описания есть и некоторые недостатки. В основном они проявляются в «человеческом факторе». То есть восприятие описания внешности будет зависеть и от словарного запаса составителя, способности грамотно излагать мысли понятным языком. Также, возможность скрывать некоторые особенности внешности является еще одним недостатком метода описания. Поскольку в этом случае по этому признаку нельзя будет распознать человека. Все это дало толчок для развития новых методов идентификации преступников. В число таких методов вошли дактилоскопия – способ опознания человека по следам пальцев рук[2], и антропометрия. Так появилась возможность идентифицировать лиц, поставленных на учет. Обмануть правоохранительные органы, представившись другим человеком стало затруднено, поскольку, сравнение скелета задержанного, со скелетом в карточке отображало данные о

человеке, которые он предоставлял при совершении прошлого нарушения. Большой вклад в развитие методов борьбы с преступностью внесли и ученые криминалисты, которые на протяжении длительного времени исследовали почерки и накапливая опыт, учась на ошибках, пытались выяснить насколько возможно определить принадлежность почерка определенному человеку. Кроме того, свое развитие получили такие методы как: сигналитическая съемка человека; композиционные портреты; пластические реконструкции лица по черепу; портретная экспертиза.

С давних времен для борьбы с преступностью люди искали универсальные и прогрессивные средства и методы борьбы. Одним из таких средств стало внедрение методов опознания внешности человека. Разрабатывая новые средства борьбы с преступностью многие десятилетия, деятели путем проб и ошибок смогли добиться выведения таких средств, которые с каждым разом открывали все более универсальные возможности для раскрытия преступлений. Сейчас мы можем видеть и результат этого многовекового труда, поскольку все это привело к законодательному закреплению действий, которые необходимы для изучения внешности преступника и раскрытия преступления. Примеры такого закрепления можно найти в Уголовно – процессуальном кодексе Российской: 1) ст. 193 УПК РФ – предъявление для опознания; 2) ст. 179 УПК РФ – освидетельствование; 3) ст. 195 УПК РФ – назначение судебной экспертизы (в данном случае фотопортретной); 4) ст. 178 УПК РФ – осмотр трупа[3].

#### **Список использованных источников**

1. Криминалистическая габитоскопия: учебное пособие для вузов / В.В. Бирюков, Т.П. Бирюкова; под общей редакцией Т.П. Бирюковой. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 144с. – [Электронный ресурс]: <https://urait.ru/viewer/kriminalisticheskaya-gabitoskopiya-520578#page/86> (дата обращения: 30.01.2024). – ISBN 978-5-534-15735-2.

2. Администрация Камышловского муниципального образования: официальный сайт. – Камышлов – [Электронный ресурс]: <https://kamyshlovsky-region.ru/about/info/informatsiya-otdela-mvd/1957/?type=original>(дата обращения: 27.01.2024).

3. Российская Федерация. Законы. Уголовно-процессуальный кодекс РФ от 18 декабря 2001 г. № 174-ФЗ (ред. от 27.11.2023 ФЗ – № 562) / Российская Федерация. Законы. – Доступ из СПС Консультант Плюс (дата обращения: 18.01.2024)

\*\*\*\*\*

## **DEVELOPMENT OF METHODS TO COMBAT CRIME**

**Viryasova N.V.** Kuban State University

The article discusses the development of methods for identifying human appearance as one of the effective methods in the fight against crime. Work on the development of methods begins with the possibility of describing a person to search for criminals, ending not only with the discovery of new universal methods, but also with their legislative consolidation.

**Keywords:** crime, doctrine of appearance, methods, identification, criminal procedure code, habitoscopy, description, law enforcement agencies.

## КАННАБИС В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

*Гулевич Никита Сергеевич*

*Магистрант,*

*Дальневосточный филиал*

*ФГБОУ ВО «Российский государственный университет правосудия» (г. Хабаровск),*

*Г. Благовещенск*

*Анализируется влияние научно-технического прогресса на законодательное регулирование каннабиса, предшествующие и действующие нормативные акты, регламентирующие значительный, крупный и особо крупный размер каннабиса, автор делает ряд умозаключений, относительно действующего законодательства и предлагается изменения и обращается внимание на отдельную проблему.*

**Ключевые слова:** *Каннабис, незаконный оборот каннабиса в России, коноплеводство, изменение наркотического законодательства, содержание тетрагидроканнабинола, легализация каннабиса.*

Проблема употребления каннабиса уже многие годы является болезненной темой для России и всего Мира. Каннабисная группа, представленная марихуаной, является преобладающей на российском наркорынке.[6] В мире существует тенденция легализации каннабиса, декриминализации каннабиса и роста числа наркопотребителей.[10]

Научно-технический прогресс и развитие глобальной сети до неузнаваемости изменили незаконный оборот каннабиса в России.[7] Основным способом продажи наркотиков стала продажа через специализированные сайты и мессенджеры. [6,7] Научно-технический прогресс повлиял на сам объект оборота, если ранее в 00-х и 10-х годах марихуана в большинстве случаев представляла собой сорванные дикорастущие растения, то на текущий момент марихуана приставляет собой специально выведенные и искусственно выращенные растения. [7,8,12]

Ввиду легализации марихуаны в западных странах, бизнес стал активно вкладывать деньги в развитие и изучение каннабиса, благодаря этому были глубже изучены генетика растения, были проведены исследования отдельных веществ в содержащихся в марихуане: тетрагидроканнабинол (ТГК), каннабидиол (КБД), рассмотрены и изучены их влияние на человека и предложены способы использования их как лекарственных средств. Благодаря глубокому пониманию генетики растений были выведены разнообразные сорта, в том числе и с сверхвысоким содержанием ТГК (37%), а таком содержании ТГК в каннабисе раньше даже не могли предположить. [10,13]

Стоит также отметить, что и Российская федерация делает шаги в сторону легализации медицинской марихуаны так в п. 3 Постановления Правительства от 6 февраля 2020 г. № 101 "Об установлении сортов наркосодержащих растений, разрешенных для культивирования для производства используемых в медицинских целях и (или) ветеринарии наркотических средств и психотропных веществ, для культивирования в промышленных целях, не связанных с производством или изготовлением наркотических средств и психотропных веществ, а также требований к сортам и условиям их культивирования" установлено :

«Для культивирования в промышленных целях, не связанных с производством или изготовлением наркотических средств и психотропных веществ, разрешаются сорта следующих наркосодержащих растений:

конопля с содержанием в сухой массе листьев и соцветий верхних частей одного растения массовой доли тетрагидроканнабинола в размере, не превышающем 0,1 процента».

Данное постановление открывает дверь в мир медицинской марихуаны для желающих и тех людей кому она необходима по медицинским показаниям.

Однако не во всем отечественный законодатель так подкован. Стоит отметить, что законодатель, несмотря на то что сама конопля изменилась, не поменял оценку: так с момента вступления в силу Постановления Правительства от 7 февраля 2006 г. N 76 «Об утверждении крупного и особо крупного размеров наркотических средств и психотропных веществ, а также крупного и особо крупного размеров для растений, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, либо их частей, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, для целей статей 228, 228-1, 229 и 229-1 Уголовного кодекса Российской Федерации», до его отмены и вступление в силу Постановления Правительства от 01.10.2012 N 1002 «Об утверждении значительного, крупного и особо крупного размеров наркотических средств и психотропных веществ, а также значительного, крупного и особо крупного размеров для растений, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, либо их частей, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, для целей статей 228, 228-1, 229 и 229-1 Уголовного кодекса Российской Федерации», значительный размер установлен в размере свыше 6 грамм, а крупный в размере выше 100 грамм. Однако как указано выше под коноплей может пониматься как травяная масса растений рода каннабис с содержанием ТКГ в сухой массе в размере 0,1% так и специально выращенные селекционные растения с процентом содержания ТКГ в сухой массе 37%. [13]

Ввиду вышеизложенного, предлагаю ввести после согласования и обсуждения со специалистами в области наркологии и ботаники в Постановление Правительства от 01.10.2012 N 1002 изменения и включить новую позицию «Каннабис (марихуана) с повышенным содержанием ТКГ».

Ввиду изучения каннабиса, развития новых сортов и доступности международных почтовых отправок выросло влияние «Сидбанков семян каннабиса». Сидбанки семян каннабиса представляют собой огромные склады, склады-фермы, или совокупность складов ферм и научных лабораторий, которые производят семена каннабиса и распространяют семена каннабиса. С помощью международных почтовых отправок данные семена отправляют в различные страны. Оплата производится международным переводом или через криптовалюту. Ввиду того что в Российской Федерации, оборот семян каннабиса не запрещен, не ограничен и не толкуется как покушение на преступление, любой желающий может воспользоваться услугами данных компаний и легально купить семена каннабиса различных сортов. [9]

Вопрос регуляции работы международных сидбанков семян каннабиса необходимо изучить и выработать государственную стратегию чтобы учесть интересы недавно созданного коноплеводства в России и интересы здоровья нации на которые может повлиять распространённость и доступность семян каннабиса.

#### **Список использованных источников**

1. Закон Российской Федерации "Уголовный кодекс Российской Федерации" от 13.06.1996 № 63-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 1996 г. - № 25. - Ст. 2954 с изм. и допол. в ред. от 12.10.2023 .

2. Постановление Правительства Российской Федерации "Об утверждении крупного и особо крупного размеров наркотических средств и психотропных веществ для целей статей 228, 228-1 и 229 Уголовного кодекса Российской Федерации" от 07.02.2006 № 76 // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2006 г. - № 7. - Ст. 787 с изм. и допол. в ред. от 23.11.2012.

3. Постановление Правительства Российской Федерации "Об утверждении значительного, крупного и особо крупного размеров наркотических средств и психотропных веществ, а также значительного, крупного и особо крупного размеров для растений, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, либо их частей, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, для целей

статей 228, 228-1, 229 и 229-1 Уголовного кодекса Российской Федерации" от 01.10.2012 № 1002 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2012 г. – № 41. – Ст. 5624 с изм. и допол. в ред. от 10.07.2023.

4. Постановление Правительства РФ "Об установлении сортов наркосодержащих растений, разрешенных для культивирования для производства используемых в медицинских целях и (или) ветеринарии наркотических средств и психотропных веществ, для культивирования в промышленных целях, не связанных с производством или изготовлением наркотических средств и психотропных веществ, а также требований к сортам и условиям их культивирования" от 06.02.2020 № 101 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2020 г. – № 7. – Ст. 830

5. Указ Президента Российской Федерации "Об утверждении Стратегии государственной антинаркотической политики Российской Федерации на период до 2030 года" от 23.11.2020 № 733 // Официальный интернет-портал правовой информации. – 2020 г. – № 0001202011230073

6. Акт министерств и ведомств Государственный антинаркотический комитет "Выписка из ДОКЛАДА О НАРКОСИТУАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2020 ГОДУ" // Москва. – 2021

7. Акт министерств и ведомств Государственный антинаркотический комитет "ДОКЛАД О НАРКОСИТУАЦИИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В 2021 ГОДУ" // Москва. – 2022

8. КРАТКИЙ ОБЗОР ИТОГОВ РАБОТЫ 1999 – 2003 // Управление ООН по наркотикам и преступности URL: [https://www.unodc.org/pdf/russia/overview\\_projects\\_1999-2003.pdf](https://www.unodc.org/pdf/russia/overview_projects_1999-2003.pdf) (дата обращения: 19.10.2023).

9. Kelly, Margaret Fodor's Amsterdam & the Netherlands. Fodor's. – 1 изд. – Fodor's: Fodor's Travel Publications, 2008. – 400 с.

10. EXECUTIVE SUMMARY // Управление ООН по наркотикам и преступности URL: [https://www.unodc.org/res/WDR-2023/WDR23\\_Exsum\\_fin\\_SP.pdf](https://www.unodc.org/res/WDR-2023/WDR23_Exsum_fin_SP.pdf) (дата обращения: 19.10.2023).

11. DEVELOPMENTS AND EMERGING TRENDS IN SELECTED DRUG MARKETS // Управление ООН по наркотикам и преступности URL: [https://www.unodc.org/res/WDR-2023/WDR23\\_B3\\_CH8.pdf](https://www.unodc.org/res/WDR-2023/WDR23_B3_CH8.pdf) (дата обращения: 19.10.2023).

12. USE OF THE DARK WEB AND SOCIAL MEDIA FOR DRUG SUPPLY // Управление ООН по наркотикам и преступности URL: [https://www.unodc.org/res/WDR-2023/WDR23\\_B3\\_CH7\\_darkweb.pdf](https://www.unodc.org/res/WDR-2023/WDR23_B3_CH7_darkweb.pdf) (дата обращения: 19.10.2023).

13. This Might Be the Strongest Weed Ever // [www.portlandmercury.com](http://www.portlandmercury.com) URL: <https://www.portlandmercury.com/Cannabis/2018/04/18/19820796/this-might-be-the-strongest-weed-ever> (дата обращения: 19.10.2023).

\*\*\*\*\*

## CANNABIS IN MODERN RUSSIAN LEGISLATION

**Gulevich N.S.** Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education "Russian State University of Justice"

The influence of scientific and technological progress on the legislative regulation of cannabis, previous and current regulations regulating large, large and especially large amounts of cannabis are analyzed, the author makes a number of conclusions regarding the current legislation and proposes changes and draws attention to a separate problem.

**Keywords:** Cannabis, illegal cannabis trafficking in Russia, hemp cultivation, changes in drug legislation, tetrahydrocannabinol content, legalization of cannabis.



## ИЗМЕНЕНИЯ В ОФОРМЛЕНИИ ФОРМ СТАТИСТИЧЕСКИХ ОТЧЕТОВ ПО ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ В 2024 ГОДУ В СООТВЕТСТВИИ С ПОПРАВКАМИ В ДЕЙСТВУЮЩЕЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

*Клюева Светлана Сергеевна*

*Магистр,*

*Белгородский университет кооперации, экономики и права г. Белгород*

*Котельникова Оксана Павловна*

*доцент, кандидат экономических наук,*

*Белгородский университет кооперации, экономики и права, г. Белгород*

*SPIN-код 1214-5544*

*В статье уделено внимание изменениям, произошедшим с правилами сдачи отчетности по заработной плате. Описана отчетность для сдачи в каждую инстанцию. Уделено внимание срокам сдачи отчетности, алгоритмам заполнения форм, а также штрафным санкциям за не сдачу отчетности.*

***Ключевые слова:** отчетность, изменения, взносы, сведения, декларация, работник, штраф, заработная плата.*

Бухгалтерский и налоговый учет заработной платы по праву считается одним из самых сложных и трудоемких участков. Помимо нормативной базы, регулирующей расчет заработной платы, форм оплаты труда, методов денежного и натурального стимулирования работников, бухгалтер должен знать, как формируются и куда сдаются отчеты, связанные с заработной платой. Давайте разберемся более детально в какие инстанции сдаются отчеты и в какие сроки.

На смену Пенсионному фонду и фонду социального страхования пришел Социальный Фонд России (СФР). Данные перемены понесли ряд изменений в правилах сдачи отчетов по заработной плате. Теперь все организации обязаны отчитываться в выше упомянутый фонд по форме ЕФС-1 (единая форма сведений). Так же с этого года ввели новую форму «Персонифицированные сведения о физлицах», которая сдается в налоговую инспекцию, были изменены бланки для расчёта 6-НДФЛ и расчёта по страховым взносам. Обновленные формы представлены приказом № ЕД-7-11/881@ и приказом № ЕД-7-11/878@. Сроки сдачи отчетности так же подверглись изменениям. Теперь отчетность по страховым взносам и 6-НДФЛ сдается до 25 числа месяца, который следует за отчетным. Еще одно изменение не может не порадовать бухгалтеров и работников. В 2023 году отменили справку №182н, она выдавалась сотруднику при увольнении для корректного исчисления больничных на новом месте работы. С этого года данные о заработной плате налоговая будет передавать сама в Социальный Фонд России. На этом изменения в формах и сроках подачи отчетности по заработной плате заканчиваются. Теперь более детально поговорим о каждом отчете.

Отчетность для Социального Фонда России. Как уже упоминалось ранее СФР теперь объединяет Пенсионный фонд и фонд Социального страхования. Бланки отчетов по формам СЗВ-М, СЗВ-СТАЖ, СЗВ-ТД, 4-ФСС и ДСВ-3 сменились формой ЕФС-1. ЕФС-1 включает в себя несколько разделов. Каждый раздел подается отдельно. Данный отчет предоставляется в налоговую по месту регистрации юридического лица. Если численность сотрудников предприятия не превышает 10 человек отчет можно отправить заказным письмом через Почту России. Если же численность сотрудников превышает установленное значение, то ЕФС-1 передается с помощью электронного

документооборота. За несвоевременное, неполное, недостоверное предоставление раздела о стаже и трудовой деятельности назначается штраф в размере 500 рублей за каждого человека, указанного в отчете. За несвоевременное, неполное, недостоверное предоставление разделов о страховых взносах – штраф от 5-30% от неуплаченных взносов.

Единая форма сведений (ЕФС-1) включает в себя титульный лист и два раздела. Раздел №1 содержит в себе информацию о кадровых изменениях, пенсионном стаже сотрудника и дополнительных отчислениях на пенсию. Раздел №2 отражает информацию о взносах на травматизм, медицинских осмотров. Ранее эти данные отражались в отчете 4-ФСС. Первый раздел отчета ЕФС-1 состоит из нескольких подразделов: в 1 подразделе необходимо указать сведения о каждом работнике, а именно данные о трудовой деятельности, трудовом стаже и информацию о заработной плате государственных учреждений (частный бизнес данный раздел не заполняет). Во 2 подразделе указывается информация о деятельности сотрудника, которая дает право на досрочный выход на пенсию. В 3 подразделе отражаются сведения о лицах, за которых были произведены дополнительные страховые взносы на пенсию. В случае если такие операции к компании не производились, то нулевой отчет ЕФС-1 сдавать не надо. Второй раздел отчета так же имеет подразделы. Сведения о страховых взносах и результаты медицинских осмотров.

Отчеты по зарплате для службы статистики. Информация о размере штата, зарплатного фонда, условиях труда работников предоставляют в службу статистики. На сегодняшний день организации сдают две обязательные формы отчетности: П-4 и П-4(НЗ). Отчет по форме П-4 содержит сведения о численности и размере заработной платы работников предприятия. Если штат не превышает 15 человек, то отчет сдается раз в квартал до 15 числа месяца, который следует за отчетным. Если же штат превышает указанное значение, то отчет следует сдавать каждый месяц. В отчете П-4(НЗ) содержится информация о неполной занятости и движении работника. Он сдается один раз в три месяца.

Помимо вышеуказанных отчетов юридическому лицу необходимо сдавать отчет по форме 57-Т. Данный отчет сдается если организация попадает в выборку Росстата. Сдается форма 57-Т один раз в два года за нечетные года начиная с 2019 года. Организация, попавшая в выборку, получает уведомление о необходимости предоставления отчета. Если уведомление не пришло и есть сомнения нужно ли подавать отчетность, то следует отправить запрос в отделение ведомства по месту регистрации юридического лица. Далеко не все компании попадают в выборку Росстата. В 2021 году из выборки были исключены организации, которые занимаются финансовой и страховой деятельностью, государственным управлением и обеспечением военной безопасности. В настоящее время этот список был расширен. Теперь организации, ведущие деятельность в сфере домашнего хозяйства, не попадают в выборку.

Росстат интересуют организации, попадающие в группы среднего и крупного бизнеса в сферах сельского, лесного хозяйства, торговли, транспорта, образовательных и медицинских услуг и других.

За не предоставление отчета по форме 57-Т организации грозит штраф в размере 70 000 рублей. Нужно не забывать, что отчет сдается в нечетные годы, соответственно в 2024 году его сдавать не нужно. Остановимся подробнее на инструкции к заполнению.

На первом этапе необходимо заполнить все реквизиты компании, а именно полное и краткое наименование, фактический и юридический адрес, код ОКПО. Далее заполняется таблица 1 раздела. Нужно указать среднесписочную численность сотрудников и начисленную заработную плату включая все премии и бонусы, компенсации и прочее. Правильность заполнения можно проверить по форме отчета №П-4, данные в этих отчетах должны совпадать. В отчете не должны отражаться лица, работающие по совместительству. Затем определяем сотрудников, которые войдут в отчет, для этого следует использовать методику, разработанную Росстатом. На последнем этапе заполняем сведения об отдельных работниках. Количество человек, попадающих в выборку зависит от количества сотрудников, полностью отработавших месяц. В отчет должны попасть представители каждой категории.

Данный отчет необходимо сдавать для понимания величины заработной платы работников определенной профессии и должности.

Отчеты для Федеральной налоговой службы. Декларация 6-НДФЛ содержит в себе информацию обо всех выплатах, сделанных за отчетный период и о суммах НДФЛ удержанных из зарплаты работников. Декларация включает в себя не только заработную плату, но и материальную помощь, дивиденды и т.п. Сдается такой отчет раз в квартал. Большую часть отчетов по заработной плате разрешается сдавать в соответствующие органы на бумажном носителе. К отчету по форме 6-НДФЛ требования более суровые. Если численность штатных работников равна 10 и более, то отчет в обязательном порядке сдается электронно и подписывается электронно цифровой подписью (ЭЦП). За не сдачу декларации грозит штраф в размере 1000 рублей. При достижении 20 дней просрочки подачи отчета налоговая может заблокировать расчетный счет. Куда сдается данный отчет? Небольшие ООО сдают отчет в налоговый орган по месту регистрации, ИП по месту жительства. С крупными организациями имеющие одно или несколько обособленных подразделений дела обстоят сложнее. Обособленное подразделение должно учитываться в налоговый орган по месту ведения учета. При этом должны выполняться два условия:

- в трудовом договоре обязательно должно быть прописано, что рабочее место находится в обособленном подразделении;
- договор заключен от лица обособленного подразделения.

Если в одном муниципальном образовании находится несколько обособленных подразделений, то можно сдавать единый отчет. Для этого нужно подать в налоговую уведомление, в котором будет обозначено ответственное подразделение за сбор данных и подачу отчета. В таких случаях на помощь бухгалтерам приходит электронная система СБИС. Если вести учет в СБИСе, то она автоматически заполнит все данные для отчета. Рассмотрим, как заполняются строки отчета 6-НДФЛ. На титульном листе заполняются реквизиты организации, номер корректировки, если отчет сдается первый раз, то следует поставить «0», если в отчет вносились изменения то «1», код отчетного периода, отчетный год, код ИФНС. В 1 разделе отчета нужно указать КБК по налогу. В поле 020 указывается сумма НДФЛ подлежащая уплате. В полях 021-024 расшифровывается получившаяся сумма из поля 020. В полях 030-030 содержится информация о возвращенном НДФЛ работнику, который ранее был удержан. В полу 100 указывается ставка НДФЛ, как правило она составляет 13%. В полях 110-115 отражается сумма дохода нарастающим итогом с начала года. Доходом считается выплаченная сумма. Если бухгалтер начислил заработную плату, но не выплатил, то эти данные не являются основанием для заполнения отчета. В поле 120 отражается количество работников, чей доход облагался НДФЛ. Поле 130 содержит сведения о суммах налоговых вычетов. Поле 160 отражает сумму удержанного налога, 170 – сумму налога которую не удалось удержать, 180 – излишне удержанный налог, 190 – возвращенный налог. Второй раздел отчета 6-НДФЛ заполняется в особых случаях.

Справка-приложение к отчету заполняется отдельно по каждому сотруднику, получившему доход. В шапке справки указывается ИНН организации и номер корректировки. В первом разделе справки указываются персональные данные физического лица (ИНН, ФИО, дата рождения, гражданство, налоговый статус и вид документа удостоверяющий личность). Второй раздел справки отражает налоговую ставку, КБК, сумму дохода без учета вычетов и налоговую базу для исчисления налога. 3 Раздел несет информацию о предоставленных вычетах. 4 Раздел включается в себя суммы доходов, с которых работодатель не смог удержать налог.

РСВ – расчет по страховым взносам еще один обязательный отчет по заработной плате. Сдается ежеквартально. В случаях, когда организация не платила страховые взносы или в штате, отсутствуют сотрудники бухгалтер все равно обязан сдать нулевой отчет РСВ. Форму «Персонифицированные сведения о физлицах» утвердили в 2022 году в ней содержатся сведения о каждом застрахованном сотруднике и суммы выплат, которые отчислялись в отчетном периоде.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что бухгалтер должен обладать широкой информационной базой для правильного ведения налогового учета по заработной плате. Не стоит забывать, что экономика не стоит на месте и в связи с этим

налоговое законодательство меняется. Нужно не просто знать законы и правила ведения налогового учета заработной платы, но и следить за обновлениями законодательной базы.

#### **Список использованных источников**

1. Ситников Е.В. Отчетность по заработной плате. – Маликов Р.А.: книга, 2022. – 124-127 с.
2. Малышева И.Н. Какие отчеты сдавать бухгалтерам // Зарплата. – 2023. – № 11/2023. – С. 24 – 26.
3. Малышева И.Н. 6-НДФЛ за 2023 год образец заполнения // Зарплата. – 2023. – № 11/2023. – С. 11 – 16.
4. Спиридонова М.А. Единый налоговый отчет // Зарплата. – 2023. – № 1/2023. – С. 3 – 6.
5. Об утверждении форм расчета по страховым взносам и персонифицированных сведений о физических лицах, порядков их заполнения, а также форматов их представления в электронной форме: федер. закон: [утв. Правительством Российской Федерации 14 июля 2022 г.]

\*\*\*\*\*

#### **CHANGES IN THE DESIGN OF FORMS OF STATISTICAL REPORTS ON WAGES IN 2024 IN ACCORDANCE WITH AMENDMENTS TO THE CURRENT LEGISLATION**

**Klyueva S.S., Kotelnikova O.P.** Belgorod University of Cooperation, Economics and Law

Article pays attention to the changes that have occurred with the rules for submitting salary reports. The reporting for submission to each instance is described. Attention is paid to the deadlines for submitting reports, algorithms for filling out forms, as well as penalties for not submitting reports.

**Keywords:** reporting, changes, contributions, information, declaration, employee, fine, salary.

## ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ, ЧАСТНОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ – ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ БРЕНДОМ

*Кузнецов Сергей Викторович*

*Магистрант,*

*Уральского института управления – РАНХиГС*

*В данной статье рассматриваются основные концепции и признаки недобросовестного использования прав в области интеллектуальной собственности. Особое внимание уделено явлению злоупотребления правом при регистрации товарных знаков, также известному как "злоупотребление брендом". Описаны законодательные акты Российской Федерации и международные соглашения, направленные на предотвращение и запрещение злоупотребления правом при регистрации товарных знаков. Приведены реальные примеры компаний, которые зарегистрировали общеизвестные слова и фразы в качестве товарных знаков.*

*Ключевые слова:* товарный знак, злоупотребление правом, патентный троллинг, злоупотребление брендом.

Злоупотребление правом означает неправомерное использование прав и привилегий, предоставленных законом, с целью достижения личных интересов или нанесения вреда другим лицам или обществу в целом. Злоупотребление правом может выражаться в различных формах, таких как использование права для мошенничества, манипуляции судебной системой, создание фиктивных правовых схем для уклонения от налогов или уклонения от ответственности за правонарушение. Злоупотребление правом является непосредственным нарушением принципа законности и может быть подвергнуто юридической ответственности.

В сфере интеллектуальной собственности можно выделить два направления злоупотребления правом – это «патентный троллинг» и «злоупотребление брендом».

В данной статье не будем акцентировать внимание на первом проявлении злоупотребления правом, так как это уже хорошо рассмотрено в различных статьях. Уточним, что действия патентного тролля отличается то, что он получает патент на изобретение, полезную модель или промышленный образец незаконно и недобросовестно, а требование о прекращении использования результата интеллектуальной деятельности, которое он предъявляет, является необоснованным, о чём заведомо известно, прежде всего, самому патентному троллю [1].

Большой интерес представляет второе направление и в данной статье будет рассматриваться ситуация именно злоупотребление правом при регистрации товарных знаков.

Согласно ст. ст. 1477 – 1479, 1481 Гражданского Кодекса Российской Федерации [2] (далее ГК РФ) «товарный знак – обозначение, служащее для индивидуализации товаров юридических лиц или индивидуальных предпринимателей, которое подлежит регистрации в Государственном реестре товарных знаков, о чём правообладателю выдаётся свидетельство. Товарный знак является средством индивидуализации».

В соответствии с ч. 1, 2 ст. 1484 ГК РФ лицу, на имя которого зарегистрирован товарный знак (правообладателю), принадлежит исключительное право использования товарного знака любым не противоречащим закону способом (исключительное право на товарный знак), в частности путем размещения товарного знака: 1) **на товарах**, в том числе на этикетках, упаковках товаров, которые производятся, предлагаются к продаже, продаются, демонстрируются на выставках и ярмарках или иным образом вводятся в гражданский оборот на территории Российской Федерации, либо хранятся или перевозятся с этой целью, либо ввозятся на территорию Российской Федерации; 2) при выполнении работ, оказании услуг; 3) на документации, связанной с введением товаров в

гражданский оборот; 4) в предложениях о продаже товаров, о выполнении работ, об оказании услуг, а также в объявлениях, на вывесках и в рекламе; 5) в сети "Интернет", в том числе в доменном имени и при других способах адресации.

Бренд можно определить, как успешно внесенный в сознание имеющихся или потенциальных покупателей и партнеров образ представляемых товаров, работ, услуг или предприятий, т.е. это некое «имя товара (продукта)», которое находится на слуху, имеют положительные отзывы и популярно не только в маленьких группах, но и во всем мире [3].

**Злоупотребление брендом** – это регистрация популярного слова или словосочетания в качестве товарного знака словесного обозначения, которое получило широкую известность среди потребителей задолго до регистрации данного товарного знака.

Злоупотребление брендом заключается в преднамеренном использовании процедуры регистрации товарных знаков для достижения несправедливых целей. Например, это может включать попытку монополизации определенного рынка или создание препятствий для конкурентов. Так же может сработать на насыщенном рынке, где представлено множество компаний со схожим ассортиментом если одна из компаний может зарегистрировать товарный знак словесного обозначения и запретить остальным компаниям работать на рынке.

Регистрация популярного слова или словосочетания в качестве товарного знака словесного обозначения, которое получило широкую известность среди потребителей задолго до регистрации данного товарного знака по действующему законодательству в настоящий момент запрещено. На это указывают следующие законы и международные акты.

Согласно части 1 статьи 10 ГК РФ «Не допускаются осуществление гражданских прав исключительно с намерением причинить вред другому лицу, действия в обход закона с противоправной целью, а также иное заведомо недобросовестное осуществление гражданских прав (злоупотребление правом). Не допускается использование гражданских прав в целях ограничения конкуренции, а также злоупотребление доминирующим положением на рынке.»

Согласно Справке [4], утвержденной Постановлением Президиума Суда по интеллектуальным правам от 21.03.14 № СП-21/2, одним из обстоятельств, которые могут свидетельствовать о недобросовестном поведении лица, зарегистрировавшего товарный знак, может быть то, что это лицо знало или должно было знать о том, что третьи лица на момент подачи заявки на регистрацию обозначения в качестве товарного знака законно использовали соответствующее обозначение, а также то, что такое обозначение приобрело известность среди потребителей. Должно быть также установлено, что лицо, приобретая исключительное право на товарный знак, имело намерение воспользоваться чужой репутацией и узнаваемостью такого обозначения.

В 13 пункте "Обзора судебной практики по делам, связанным с оценкой действий правообладателей товарных знаков" (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 15.11.2023) указано, что недобросовестность правообладателя должна быть установлена на стадии обращения с заявкой на регистрацию обозначения в качестве товарного знака, поскольку в указанный момент реализуется намерение (умысел) на недобросовестное конкурентное поведение с иными участниками рынка посредством использования исключительного права на товарный знак, предусматривающего запрет иным лицам применять для индивидуализации товаров и услуг тождественные или сходные обозначения. Последующее же поведение правообладателя может лишь подтверждать либо опровергать тот факт, что при приобретении исключительного права на товарный знак он действовал недобросовестно [5].

Согласно статье 10.bis Парижской конвенции для квалификации регистрации товарного знака как акта недобросовестной конкуренции оценке подлежит честность такой регистрации, которая не может быть установлена без учета цели регистрации товарного знака. В связи с этим при рассмотрении судом вопроса о добросовестности регистрации товарного знака исследованию могут подлежать как обстоятельства,

связанные с самой регистрацией, так и последующее поведение правообладателя, из которого может быть установлена цель такой регистрации [6].

Федеральным законом от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [7] определены организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции. Целями настоящего Федерального закона являются обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности в Российской Федерации, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков (ст. 1 Закона о защите конкуренции).

Пунктом 7 ст. 4 названного Закона конкуренция определена как соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке.

В силу ст. 10.bis Конвенции по охране промышленной собственности актом недобросовестной конкуренции считается всякий акт конкуренции, противоречащий честным обычаям в промышленных и торговых делах. В частности, подлежат запрету ложные утверждения при осуществлении коммерческой деятельности, способные дискредитировать предприятие, продукты или промышленную или торговую деятельность конкурента.

Согласно п. 9 ст. 4 Федерального закона от 26.07.2006 № 135 «О защите конкуренции» недобросовестной конкуренцией признаются любые действия хозяйствующих субъектов (группы лиц), которые направлены на получение преимуществ при осуществлении предпринимательской деятельности, противоречат законодательству Российской Федерации, обычаям делового оборота, требованиям добросовестности, разумности и справедливости и причинили или могут причинить убытки другим хозяйствующим субъектам – конкурентам, либо нанесли или могут нанести вред их деловой репутации.

В действительности же, компании могут регистрировать любые слова и словосочетания в качестве товарных знаков. В настоящий момент в качестве товарных знаков словесного обозначения уже зарегистрированы популярные выражения, например товарным знаком сейчас является выражение «Счастье не за горами» [8]. С данным слоганом существует четыре товарных знака, которые зарегистрированы на разные компании [9].

«Злоупотребление брендом» можно использовать для удаления конкурентов с рынков путем требования о прекращении незаконного использования товарных знаков и предъявления им судебных исков.

В России уже товарными знаками являются выражения «я тебя люблю», «суеолог», «ничего». Последний представленный товарный знак принадлежит компании ООО «Подарки оптом», на которую в общем зарегистрировано 57 товарных знаков словесного обозначения (на 19 февраля 2024 года), таких как «для самой лучшей бабушки», «для самой лучшей мамы», «может винишка», «ведьмы не стареют» [10]. Так же у данной компании на февраль 2024 года порядка 20 дел в арбитражном суде из которых 14 за 2023 год по спорам по товарным знакам.

Также примером «злоупотребления брендом» может являться регистрация товарного знака словесного обозначения «Пивозавр» [11] компанией ООО «СН ХАУС». Мем «пивозарв», который существует уже больше 10 лет, представляет собой футболку с рисунком динозавра, у которого в лапах пиво, зарегистрировали в качестве бренда в 2021 году. Вероятно, благодаря этому выручка компании ООО «СН ХАУС» с 450 тысяч рублей в 2020 году возросла до 14,10 млн. рублей в 2021 году [12].

Регистрация товарного знака является важной процедурой для защиты интеллектуальной собственности и бизнес-интересов компаний. Однако, иногда некоторые предприниматели пытаются злоупотребить этим правом, что может приводит к негативным последствиям для других участников рынка.

Злоупотребление правом при регистрации товарных знаков может иметь серьезные экономические последствия. Прежде всего, это воздействует на инвестиции компаний, так как создает неопределенность и риск потери интеллектуальной собственности. Кроме того, злоупотребляющие компании могут создавать препятствия для конкурентов, ограничивая выбор потребителей и подорвав стимулы для инноваций.

Для борьбы с злоупотреблениями при регистрации товарных знаков, международные и национальные организации развивают и усиливают законодательство, а также создают механизмы для более эффективной оценки заявок. К примеру, многие страны внедряют пропорциональные пошлины, чтобы отсеять компании-спекулянты, которые намерены зарегистрировать большое количество товарных знаков без действительного предпринимательского интереса.

#### **Список использованных источников**

1. Лукьянова А. П. Патентные тролли: понятие, механизмы борьбы // Журнал суда по интеллектуальным правам. URL: [Электронный ресурс]: <http://ipcmagazine.ru/yaa/patent-trolls-concept-fight-mechanisms>. [дата обращения 19.02.2024].

2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) [дата обращения 19.02.2024].

3. Винидиктова К.А., Коноваленко И.Е. Бренд и товарный знак как объекты профессиональной оценочной деятельности, бухгалтерского учета / ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ 2019 №50-4 С.31-34

4. Обзор судебной практики [Электронный ресурс]: [https://ipc.arbitr.ru/storage/sites/ipc/files/288/spravka\\_nedobr.pdf](https://ipc.arbitr.ru/storage/sites/ipc/files/288/spravka_nedobr.pdf) [дата обращения 19.02.2024].

5. Обзор судебной практики [Электронный ресурс]: <https://vsrf.ru/documents/all/33140/> [дата обращения 19.02.2024].

6. Конвенция по охране промышленной собственности" (Заключена в Париже 20.03.1883) (ред. от 02.10.1979) [Электронный ресурс]: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5111/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5111/) [дата обращения 19.02.2024].

7. Консультант Плюс: [Электронный ресурс]: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_61763/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61763/) [дата обращения 19.02.2024].

8. Бизнес говорит: [Электронный ресурс]: <https://www.bfm.ru/news/536118> [дата обращения 24.12.2023].

9. Товарные знаки № 854064, № 934944, № 752396, № 685781

10. Организация ООО "ПОДАРКИ ОПТОМ" [Электронный ресурс]: <https://www.list-org.com/company/2933515> [дата обращения 19.02.2024].

11. РОСПАТЕНТ [Электронный ресурс]: [https://www1.fips.ru/fips\\_serv1/fips\\_servlet?DB=RUTM&DocNumber=861456](https://www1.fips.ru/fips_serv1/fips_servlet?DB=RUTM&DocNumber=861456) [дата обращения 19.02.2024].

12. РБК: [Электронный ресурс]: <https://companies.rbc.ru/id/5137746134653-obschestvo-s-ogranichennoj-otvetstvennostyu-sn-haus/> [дата обращения 19.02.2024]

\*\*\*\*\*

#### **ABUSE OF RIGHT DURING TRADEMARK REGISTRATION AS AN ACT OF UNFAIR COMPETITION**

**Kuznetsov S.V. RANEPА**

This article discusses the basic concepts and signs of unfair use of rights in the field of intellectual property. Particular attention is paid to the phenomenon of abuse of rights during the registration of trademarks, also known as "brand abuse". The legislative acts of the Russian Federation and international agreements aimed at preventing and prohibiting abuse of rights when registering trademarks are described. Real examples of companies that have registered well-known words and phrases as trademarks are given.

**Keywords:** trademark, abuse of rights, patent trolling, brand abuse



## МЕСТО СМЯГЧАЮЩИХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ В СИСТЕМЕ ОБЩИХ НАЧАЛ НАЗНАЧЕНИЯ НАКАЗАНИЯ

*Радченко Ксения Николаевна*

*Доцент кафедры уголовного права и криминологии  
юридического факультета, кандидат юридических наук,  
ФКОУ ВО Владимирский юридический институт Федеральной службы  
исполнения наказаний (ВЮИ ФСИН России),  
г. Владимир*

*В настоящей статье рассматривается место смягчающих обстоятельств в системе общих начал назначения наказания по отечественному законодательству. Рассматриваются различные группы дефиниции общих принципов при назначении наказания, что в свою очередь может гарантировать виновному законное и обоснованное наказание.*

***Ключевые слова:** преступление, наказание, смягчающие обстоятельства, системе общих начал, назначения наказания, принципы наказания, уголовная ответственность.*

Смягчающие обстоятельства в системе общих начал назначения наказания является неотъемлемым компонентом справедливой и правовой системы. Оно помогает учесть конкретные обстоятельства каждого дела и найти баланс между наказанием и поощрением изменения поведения виновного, а также позволяет судебным органам учитывать все значимые обстоятельства и вынести справедливый и пропорциональный приговор, который отражает степень вины лица и способствует общественной безопасности. Место смягчающих обстоятельств в системе общих начал назначения наказания способствует достижению баланса между защитой общества и учетом интересов личности обвиняемого.

Несмотря на значимость смягчающих обстоятельств, необходимо учитывать, что их применение должно осуществляться с учетом объективности и правовой основы. Судебная система должна быть обеспечена соответствующими нормативными актами и процессуальными гарантиями, чтобы предотвратить возможное злоупотребление такими обстоятельствами.

В систему общих начал назначения наказания входят подсистемы, каждая из которых имеет совокупность элементов. В связи, с чем целостность и единство системы распадаются при исключении хотя бы одной из ее подсистем. Так, например нельзя, индивидуализировать наказание, не учитывая характер и степень общественной опасности совершенного преступления, либо рассматривать изолированно от других подсистем. Такой подход непременно приведет к ошибкам, связанным с выбором вида и размера наказания. На данное обстоятельство было обращено внимание в Пленуме Верховного Суда РФ в постановлении № 2 от 11 января 2007 г. «О практике назначения судами Российской Федерации уголовного наказания»[1].

По мнению Анощенковой С.В., «общие начала назначения наказания носят универсальный характер и их соблюдение актуально по всем уголовным делам. Индивидуализация наказания в соответствии со специальными правилами назначения наказания (ст. 62–70 УК РФ) невозможна без учета общих, в связи с чем норма об общих началах назначения наказания является своеобразной основой назначения справедливого наказания»[2].

В соответствии со смыслом статьи 60 Уголовного кодекса Российской Федерации, которая определяет общие принципы назначения наказания, вытекает, что закон устанавливает конкретные условия, на которые суд должен ориентироваться при определении меры наказания для каждого отдельного уголовного дела.

В действующем кодексе отсутствует однозначное определение общих принципов при назначении наказания. Тем не менее, в науке уголовного права предложено множество дефиниций, которые условно можно разделить на три группы. Первая группа дефиниций подразумевает, что общие принципы назначения наказания – это критерии, которым суд обязательно должен следовать при вынесении приговора. Например, Бородин С.В. имеет мнение, что «общие начала назначения наказания представляют собой критерии, которыми обязан руководствоваться суд при назначении наказания по конкретному уголовному делу каждого подсудимого»[3].

Вторая позиция основывается на признании общих фундаментальных принципов, которые предопределяют назначение наказания, явно подчеркивая важность их учета при принятии решения о наказании. В частности, Гаверов Г.С. «понимает под общими началами назначения наказания, установленные уголовным законом требования, которыми должен руководствоваться суд при назначении наказания»[4].

Опираясь на законы уголовного кодекса, третья категория писателей придерживается идеи, что общие принципы должны стать руководством в их творчестве. Благов Е.В. «указывает, что под общими началами необходимо подразумевать правила назначения имеющихся в санкции статьи Особенной части уголовного законодательства наказаний за предусмотренное в диспозиции преступление независимо от его особенностей»[5].

Мы склоняемся к позиции второй группы, поэтому при решении вопроса о том назначить или не назначать наказание, мы придерживаемся принципов справедливости, установленных законодательством. Суд должен всегда назначать справедливое наказание с учетом конкретных обстоятельств дела, таких как характер и степень общественной опасности преступления, личность преступника, а также смягчающие и отягчающие обстоятельства, а также учитывать влияние назначенного наказания на исправление осужденного и на условия жизни его семьи. Только при учете всех вышеназванных общих начал назначения наказания может гарантировать виновному законное и обоснованное наказание.

#### **Список использованных источников**

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 22.12.2015 N 58 (ред. от 18.12.2018) "О практике назначения судами Российской Федерации уголовного наказания"
2. Анощенко С.В. Основа справедливого наказания / С. В. Анощенко // Журнал российского права. – 2017. – № 4. – С. 106-112.
3. Уголовное право России. Общая часть : учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности "Юриспруденция" / [Бородин С. В. и др.] ; под ред. В. Н. Кудрявцева, В. В. Лунеева, А. В. Наумова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Юристъ, 2005. – 540 с.
4. Гаверов Г. С. Общие начала назначения наказания по советскому уголовному праву : Учебное пособие / Г. С. Гаверов; Иркутск. гос. ун-т им. А. А. Жданова; [Отв. ред. Г. Б. Виттенберг ]. – Иркутск : б. и., 1976. – 99, [1] с.
5. Благов Е.В. Правила назначения наказания // Труды Института государства и права РАН / Proceedings of the Institute of State and Law of the RAS. 2019. Т. 14. № 6. С. 144–161.

\*\*\*\*\*

#### **THE PLACE OF MITIGATING CIRCUMSTANCES IN THE SYSTEM OF GENERAL PRINCIPLES OF SENTENCING**

**Radchenko K.N.** Federal State Educational Institution of Higher Education Vladimir Law Institute of the Federal Service execution of punishments (VuI FSIN of Russia)

This article examines the place of mitigating circumstances in the system of general principles of sentencing under domestic law. Various groups of definitions of general principles

in sentencing are considered, which in turn can guarantee the perpetrator a legitimate and justified punishment.

**Keywords:** crime, punishment, mitigating circumstances, system of common principles, sentencing, principles of punishment, criminal liability.

## ОСНОВАНИЯ И УСЛОВИЯ ВОЗМЕЩЕНИЯ ВРЕДА, ПРИЧИНЕННОГО НЕЗАКОННЫМИ ДЕЙСТВИЯМИ ОРГАНОВ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО СЛЕДСТВИЯ

*Серебренникова Дина Александровна*

*Кандидат юридических наук,  
Доцент кафедры гражданского права и процесса,  
Уральский институт управления – филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС при  
Президенте РФ*

*Семакина Светлана Владимировна*

*Магистрант кафедры гражданского права и процесса,  
Уральский институт управления – филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС при  
Президенте РФ*

*Ответственность должна наступать за любые незаконные действия правоохранительных органов вне зависимости от вины должностных лиц. Основанием будет возникновение у реабилитируемого иные лица восстановлению подлежащего возмещению которые вреда отношении связывается с незаконными постановление действиями результате должностных лиц органов числе предварительного позиции следствия. Термин «прокуратуры незаконный» преступление означает противоречащий соотношению закону, в себе данном случае приговора уголовно-процессуального, при том эти предусмотрен действия должностных лиц муниципального могут возмещение быть расценены как прокуратуры ошибка, преследования дисциплинарный проступок или иные преступление.*

***Ключевые слова:** перечень, ответственность, незаконные действия, бездействие, органы дознания, органы предварительного следствия, прокуратура, суд.*

Одной из главных гарантий по защите прав и свобод человека и гражданина в области государственного управления выступает ст. 53 Конституции Российской Федерации [1] (далее по тексту Конституция РФ) в которой говорится, что каждый имеет право на возмещение государственного вреда, причиненного незаконными действиями или бездействиями органов государственной власти или их должностных лиц. Вследствие того, что возмещение ущерба выступает как универсальный гражданско-правовой способ восстановления нарушенных прав гражданина, положение вышеуказанной статьи получило свое продолжение в Гражданском Кодексе Российской Федерации [2] (далее по тексту ГК РФ). В статьях 16 и 1069 [3] ГК РФ оговаривается, что ущерб причиненный незаконными действиями или бездействиями государственных органов, органов местного самоуправления либо должностных лиц данных органов, в том числе и в результате издания не соответствующего закону акта, подлежит возмещению за счет казны Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования. В статье 1070 ГК РФ оговаривается ответственность за вред причиненный незаконными действиями органов дознания, предварительного следствия, прокуратуры и суда.

Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации [4] (далее по тексту УПК РФ) закрепляет в главе 18 нормы, конкретизирующие норму статьи 53 Конституции РФ, определяя основания права на реабилитацию, а также порядок возмещения имущественного и морального вреда реабилитируемому лицу, причиненного в результате уголовно-процессуальной деятельности.

В статьях 133, 139, 397, 399 УПК РФ закреплены положения о возмещении вреда лицу, причиненные входе уголовного преследования, устранение последствий от нанесенного морального вреда и восстановление реабилитируемого в его социальных правах.

Из вышесказанного следует, что основанием возникновения у реабилитируемого лица подлежащего возмещению вреда связывается с незаконными действиями должностных лиц органов предварительного следствия.

Термин «незаконный» означает противоречащий закону [3], в данном случае уголовно-процессуального, притом эти действия должностных лиц могут быть расценены как ошибка, дисциплинарный проступок или преступление.

Особенность деятельности органов предварительного следствия направлена на раскрытие преступления, и как следствие на познание истины. В такой деятельности практически невозможно обойтись без ошибок. Сам процесс познания не может исключить ошибок, следовательно, в сферу уголовного преследования привлекаются невиновные граждане. Невиновность граждан доказывается в процессе расследования, а в некоторых случаях и после вынесения судом приговора, но до данного момента к гражданам применяются меры процессуального принуждения, при этом требования норм права чаще всего соблюдаются. В итоге граждане вовлекаются в процесс и как следствие к ним незаконно с точки зрения соблюдения принципа невиновности, применяется принуждение. Из вышесказанного следует, что «незаконные действия» следует рассматривать только в смысле применения уголовного преследования и ответственности в отношении невиновного лица, чему и свидетельствует находящиеся в этих нормативных актах указание о возмещении гражданину вреда независимо от вины должностных лиц.

Согласимся с позицией Носковой Ю. Б., которая говорит, что «констатация фактов незаконности действий должностных лиц с позиции конкретных норм права для решения вопроса о возмещении вреда не требуется, потому что вред будет возмещен как в случае совершения должностным лицом ошибки, должностного проступка так и преступления. Требуется лишь констатация невиновности гражданина» [3].

Условия формирования права на возмещение вреда — это обстоятельства при наличии которых начинают действовать основания, процессуальные акты, которые содержат в себе решения должностных лиц или органа, подтверждающие несправедливость. Условиями для реабилитации выступают процессуальные акты, выносимые в случаях, предусмотренных ч. 2 и 3 ст. 133 УПК РФ, а именно оправдательный приговор; постановление судьи о прекращении уголовного преследования в связи с отказом государственного обвинителя от обвинения; постановление следователя, дознавателя о прекращении уголовного дела или уголовного преследования по реабилитирующим основаниям; постановление о полной или частичной отмене вступившего в законную силу обвинительного приговора суда и прекращение уголовного дела по реабилитирующим основаниям; определение или постановление вышестоящего суда об отмене незаконного или необоснованного постановления судьи о применении принудительных мер медицинского характера.

Данные решения выполняют роль юридических фактов, порождающих основание для начала реабилитационного процесса и возмещения вреда в порядке, установленном гл. 18 УПК РФ. Иные основания прекращения производства по делу такие как издание акта амнистии либо принятию нового закона, который устраняет ответственность лица за совершенное деяние, а равно изменение переквалификацию содеянного на менее тяжкое преступление и следовательно назначение наказания более мягкого или уменьшение меры наказания без переквалификации содеянного не относятся к условиям возникновения права на возмещение вреда.

Из вышесказанного следует что реабилитация является условием возникновения права на возмещение вреда. Одними реабилитация рассматривается как «процессуальный акт, в котором содержатся выводы судебно-следственных органов о невиновности лица в инкриминируемом ему деянии» [3], а другими как «процесс, включающий в себя также действия судебно-следственных работников, которые направлены на восстановление имущественного положения, прав и законных интересов реабилитированного лица» [4]. Реабилитационные правоотношения можно охарактеризовать как облеченные в правовую форму общественные отношения по возмещению утраченных лицом прав и ликвидации правоограничений, которые

связанны с незаконным уголовным преследованием, а так же восстановлению правоспособности на будущее время [4].

Вынесение решения о невиновности лица это лишь первоначальный момент реабилитации, правовая основа, реабилитация это уже продолжение вынесенного решения, можно сказать, что это исполнительное производство по такому процессуальному решению, которое заключается в принятии мер по восстановлению лица в правах. Нужно отметить, что для органов предварительного следствия вынесение соответствующего акта не прекращает деятельность по фактической реабилитации гражданина, в понятие которой нужно внести мероприятия по восстановлению граждан в прежних правах, а также понесенного вреда как материального, так и иного.

В соответствии с законодательством появившееся у гражданина право на возмещение вреда не всегда порождает удовлетворение выдвигаемых требований, предполагающее не только наличие соответствующих условий и оснований, соблюдение сроков исковой давности, наличие причинной связи между действиями лиц правоохранительных органов, но и отсутствие обстоятельств, исключающих такое право.

Также представляет интерес соотношение оснований реабилитации, предусмотренных в ГК РФ (ст. 1070) и УПК РФ (ст. 133). ГК предусмотрен следующий перечень: незаконное осуждение; незаконное привлечение к уголовной ответственности; незаконное применение в качестве меры пресечения заключения под стражу и подписки о невыезде. Из этого следует, что если вред причинен другими незаконными действиями органов предварительного следствия, он будет возмещаться на общих основаниях, в порядке гражданского судопроизводства (ст. 1069).

Данную коллизию разрешает ст. 4 Федерального закона «О введении в действие Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации» [4], которая гласит, что действующее на территории Российской Федерации федеральные законы и иные нормативные правовые акты, связанные с УПК РФ, подлежат приведению в соответствие с УПК РФ. Из вышесказанного делаем вывод, что приоритет имеют нормы ст. 133–139 УПК РФ, определяющие основания и порядок возмещения ущерба и восстановления прав реабилитированного гражданина, поскольку правоотношения, связанные с реабилитацией лица, относятся к уголовно-процессуальным.

#### **Список использованных источников**

1. Гражданское право: Учебник. В 2 т. / Под ред. Б. М. Гонгалов. Т. 2. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статут, 2021. – 543 с.
2. Гражданское право: Учебник: Т. 3 / отв. ред. А. П. Сергеев, Ю. К. Толстой. М.: ТК Велби, Проспект, 2022.
3. Муравский В. Ф. Гражданско-правовая ответственность за вред, причиненный правоохранительными органами: дис. канд. юрид. наук. М., 2021.
4. Скобычкина Н. Р. Возмещение вреда, причиненного федеральными государственными органами, а также их должностными лицами: автореф. дис. канд. юрид. наук. Екатеринбург, 2023.
5. Михайленко О. В. Имущественная ответственность за вред, причиненный осуществлением публичной власти: теоретические аспекты и проблемы ее реализации на практике. М.: Волтерс Клувер, 2023.

\*\*\*\*\*

#### **GROUND AND CONDITIONS FOR COMPENSATION FOR DAMAGE CAUSED BY ILLEGAL ACTIONS OF THE PRELIMINARY INVESTIGATION BODIES**

**Serebrenikova D.A., Semakina S.V.** FSBEI HE RANEPА at President of the Russian Federation

Responsibility must come for any illegal actions of law enforcement agencies, regardless of the guilt of officials. The reason for the occurrence of the rehabilitated person's damage to be compensated is associated with the illegal actions of officials of the preliminary investigation

bodies. The term "illegal" means contrary to the law, in this case criminal procedure, while these actions of officials can be regarded as an error, disciplinary misconduct or a crime.

**Keywords:** list, responsibility, illegal actions, inaction, bodies of inquiry, bodies of preliminary investigation, prosecutor's office, court.

## ВЫЯВЛЕНИЕ И РАСКРЫТИЕ МОШЕННИЧЕСТВ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ЗАКУПОК ТОВАРОВ И УСЛУГ

*Фогель Артем Александрович,  
Аспирант,  
юридический факультет,  
Уфимский университет науки и технологий,  
г.Уфа*

*В статье затрагиваются актуальные вопросы, связанные с выявлением и раскрытием мошеннических схем в процессе осуществления закупок товаров и услуг, на основе рассмотрения которых разрабатываются предложения по повышению эффективности деятельности правоохранительных органов в противодействии преступлениям в рассматриваемой сфере.*

***Ключевые слова:** закупки, хищение, госзаказ, мошенничество, преступления в сфере экономики.*

За последние несколько лет в Российской Федерации существенное развитие получила сфера закупок товаров и услуг для различных нужд. Так, по словам первого заместителя Председателя Правительства РФ в 2022 году объем закупок крупнейших заказчиков у МСП-поставщиков (поставщиков малого и среднего предпринимательства) увеличился по сравнению с 2021 годом на 2,6 трлн. рублей и составил рекордные 7 трлн. рублей.

Расширение сферы государственных закупок обуславливает потребность в усилении ее контроля, поскольку, не вызывает сомнений, что обеспечение защиты интересов участников экономических отношений является одним из ключевых факторов стабильности всего сектора экономики.

Актуальность выбранной темы подтверждается и тревожными статистическими сведениями МВД России, свидетельствующими о возрастающем количестве преступлений в сфере государственных закупок. Так, к примеру, по данным Главного управления по экономической безопасности и противодействия коррупции (ГУ ЭБ и ПК), в 2022 году ущерб от преступлений в сфере государственных закупок составил более 6 млрд. рублей.

Вышесказанное подтверждает необходимость повышения результативности деятельности правоохранительных органов в направлении выявления, раскрытия и расследования преступлений, связанных с закупками товаров и услуг.

Одним из наиболее распространенных преступлений в сфере закупок товаров и услуг, помимо, безусловно, коррупционных проявлений, является мошенничество.

Действующий российский уголовный закон за преступления, совершаемые в данной сфере, предусматривает возможность привлечения виновных лиц как по общим нормам, предусматривающим ответственность за, так называемое, «классическое» мошенничество (ч.1-4 ст.159 УК РФ), так и по нормам об ответственности за мошенничество, сопряженное с преднамеренным неисполнением договорных обязательств в сфере предпринимательской деятельности (ч.5-7 ст.159 УК РФ).

Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (далее – ФЗ №44), закрепляющий понятие «государственной закупки (или закупка)». Как правило, подобная закупка проводится за счет бюджетных денежных средств различных уровней (федеральных, региональных, муниципальных).

Кроме того, ФЗ №44 предусмотрены основные правила проведения данной процедуры, на разных этапах которой возможна реализация различных мошеннических схем. В качестве таких этапов, к примеру, Л.И. Юзвович и Н.Ю. Исакова обозначают:



1) этап планирование закупки; 2) этап реализации закупки; 3) этап исполнения контракта; 4) этап контроля.

Наиболее распространенными способами совершения мошеннических действий в сфере закупок товаров и услуг являются:

1. Поставка товаров, оказание услуг, не отвечающих заявленным требованиям заказчика;
2. Внесение в официальные документы (например, в акт приема выполненных работ) заведомо ложных сведений;
3. Заключение контракта на поставку товаров, не отвечающих требованиям государственного заказа и др.

Выявление и раскрытие преступлений, совершаемых в сфере закупок товаров и услуг, в т.ч. мошенничества, как правило, происходит в результате проведения оперативно-розыскных мероприятий. Поводом к возбуждению уголовного дела является сообщение о совершенном или готовящемся преступлении.

Особенную сложность в выявлении преступлений в рассматриваемой сфере представляет высокая коррумпированность всего сектора государственных закупок товаров и услуг. Данный факт является причиной того, что и заказчики, и поставщики крайне редко выступают инициаторами подачи заявлений и соглашаются на участие в оперативно-розыскных мероприятиях.

Процесс расследования преступлений в сфере закупок товаров и услуг также осложнен рядом моментов. В частности, стоит учитывать характер взаимоотношений между заказчиком и подрядчиком по вопросу наличия в них гражданско-правовых споров, поскольку, как справедливо отмечает К.А. Булах, его наличие и принятие решения по итогам его рассмотрения в пользу той или иной стороны может привести к невозможности его опровержения без отмены соответствующего судебного акта.

Также в процессе расследования преступлений в сфере закупок товаров и услуг особое внимание следует обращать на наличие специальных познаний у сотрудников правоохранительных органов, применяемых в целях доказывания вины лица, поскольку, как свидетельствует практика, при расследовании такой категории дел назначение специальных экспертиз (бухгалтерских, финансово-экономических и др.) является обязательным. Данные экспертизы должны назначаться безотлагательно, равно и как незамедлительно должны фиксироваться следы совершенного преступления. На важность заключения специалиста и его роль в качестве основания для возбуждения уголовного дела указывают многие специалисты.

Еще одна сложность в процессе раскрытия мошенничества в сфере закупок товаров и услуг связана с тем, что такие преступления имеют, как правило, групповой характер, что способствует сокрытию следов преступления. В случаях совершения мошеннических действий группой лиц особое значение в процессе расследования приобретает качественное взаимодействие следователя с оперативно-розыскными и иными органами.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, следует отметить, что эффективное выявление и расследование мошеннических действий, совершаемых в сфере закупок товаров и услуг, зависит от целого комплекса мероприятий, проводимых сотрудниками правоохранительных органов. В основе успешного противодействия рассматриваемым преступлениям лежат, прежде всего, детальный анализ и исследование правового регулирования сферы закупок товаров, работ, услуг, а также особенностей исполнения контракта.

#### **Список использованных источников**

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 25.12.2023) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2024) // «Собрание законодательства РФ», 08.04.2013, № 14, ст. 1652.

2. Булах, К. А. Прокурорский надзор за расследованием мошенничеств, совершаемых в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд / К. А. Булах // Аллея науки. – 2017. – Т. 5, № 16. – С. 674-679.

3. Горина, Д. В. Некоторые особенности расследования мошенничества в сфере предпринимательской деятельности при осуществлении закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд / Д. В. Горина // Современное уголовно-процессуальное право России – уроки истории и проблемы дальнейшего реформирования : Сборник материалов Всероссийской конференции, Орел, 15–16 октября 2015 года. – Орел: ФГКОУ высшего профессионального образования «Орловский юридический институт Министерства внутренних дел России имени В.В. Лукьянова», 2015. – С. 137-144.

4. Лапин, В. О. Актуальные проблемы выявления и расследования преступлений в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд / В. О. Лапин // Проблемы правоохранительной деятельности. – 2017. – № 2. – С. 44-50.

5. «МВД РФ сообщило о почти двукратном росте числа преступлений в сфере госзакупок». – Текст : электронный // : [сайт]. – URL: <https://www.interfax.ru/russia/927204> (дата обращения: 31.01.2024)

6. «Объем закупок у МСП-поставщиков в 2022 году вырос в 1,6 раза». – Текст : электронный // : [сайт]. – URL: [https://www.economy.gov.ru/material/news/obem\\_zakupok\\_u\\_msp\\_postavshchikov\\_v\\_2022\\_godu\\_vyros\\_v\\_16\\_raza.html](https://www.economy.gov.ru/material/news/obem_zakupok_u_msp_postavshchikov_v_2022_godu_vyros_v_16_raza.html) (дата обращения: 31.01.2024)

7. Юзвович, Л. И. Проблемы мошенничества в сфере государственных и муниципальных закупок / Л. И. Юзвович, Н. Ю. Исакова // Индустриальная экономика. – 2022. – Т. 4, № 5. – С. 382-386.

\*\*\*\*\*

## DETECTION AND DISCLOSURE OF FRAUD IN THE PROCUREMENT OF GOODS AND SERVICES

**Fogel A.A.** Ufa University of Science and Technology

The topical issues related to the identification and disclosure of fraudulent schemes in the process of procurement of goods and services are considered in the article, and on its basis the proposals are being developed to improve the effectiveness of law enforcement agencies in countering crimes in this area.

**Keywords.** procurement, embezzlement, government procurement, fraud, economic crimes.

## ВОПРОС ПРАВОВОЙ ПРИРОДЕ ПЕРЕХОДА ВЫМОРОЧНОГО ИМУЩЕСТВА.

**Чельшева Наталия Юрьевна**

Кандидат юридических наук,  
доцент, заведующая кафедрой гражданского права и процесса,  
Уральский институт управления – филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС при Президенте РФ

**Якупова Ирина Павловна**

Магистрант кафедры гражданского права и процесса,  
Уральский институт управления – филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС при Президенте РФ

*В настоящей статье затрагиваются проблемы правовой природы перехода выморочного имущества к государству. Автор обращает внимание на вопрос о том, является ли данный переход наследственным правопреемством или нет, для чего приводятся аргументы ненаследственного характера данного перехода.*

**Ключевые слова:** гражданское право; наследование; выморочное имущество; наследование по закону; наследник.

Анализ современной юридической литературы, посвященной вопросам перехода выморочного имущества, показал, что сегодня большое внимание уделяется таким проблемам, как отсутствие федерального закона, который бы детально регулировал механизм такого перехода и необходимость принятия которого прямо предусмотрена в тексте ст. 1151 Гражданского кодекса РФ; отсутствие механизма розыска и оповещения лиц, которые могли бы быть наследниками умершего лица, неопределенность органов, уполномоченных на осуществление прав публично-правового образования как получателя выморочного имущества, а также некоторым иным вопросам, наиболее часто возникающим на практике [1, с. 57].

Следует отметить, что данная позиция законодателя сегодня во многом критикуется. Так, по мнению некоторых ученых, не совсем справедлива ситуация, когда государство вынуждено принимать в свою собственность вещи, не представляющие особой ценности. Е. В. Кожевина в этом случае предлагает признать малоценные вещи бесхозяйными и допустить завладение ими любым желающим. Однако и такая идея не может не вызвать определенных нареканий.

Во-первых, неясен механизм определения стоимости имущества. Как известно, одни и те же вещи в зависимости от объективных или субъективных факторов могут иметь различное значение. Например, книга из частной библиотеки некоего гражданина Иванова и книга из частной библиотеки выдающегося ученого. В данном случае и встает вопрос о том, что использовать в качестве таковой стоимости: рыночную или фактическую. Истории известны случаи, когда даже ношенные вещи достаточно высоко оценивались на аукционах.

Во-вторых, неясен вопрос о том, каков будет механизм завладения этими вещами всеми желающими, необходимо ли каким-либо образом оповещать потенциальных собственников данного малоценного имущества и т. д.

Необходимо также отметить, что, следуя концепции Е. В. Кожевиной, в случае отказа наследников от принятия наследства отказавшиеся наследники тут же получают право завладеть определенными вещами, которые, возможно, представляют определенную ценность для близких наследодателя, что может привести к случаям злоупотребления правом на отказ от наследства по причине первоначального способа приобретения права собственности на бесхозяйные вещи [2, с. 96].

Немаловажным является и вопрос о нормативно-правовом регулировании перехода выморочного имущества, что также может быть положено в основу его

отграничения от наследования. В п. 3 ст. 1151 ГК РФ указывается, что порядок наследования и учета выморочного имущества, переходящего в порядке наследования по закону в собственность Российской Федерации, а также порядок передачи его в собственность субъектов Российской Федерации или в собственность муниципальных образований определяется законом. Таким образом, порядок перехода выморочного имущества регламентируется специальным законом, который, как отмечалось выше, на сегодняшний день не принят. Вместе с тем статья не исключает применение к указанным отношениям общих положений о наследовании. Однако, если проанализировать количество норм, которые могут быть использованы после признания имущества выморочным, то можно заметить, что в данном случае применяться будут лишь некоторые из них.

Следует также упомянуть замечание О. С. Иоффе о том, что «нормы о наследовании по закону диспозитивны и призваны к восполнению воли наследодателя, если она не нашла прямого выражения; нормы о наследовании выморочного имущества императивны и предусматривают такой вид наследования как крайнее, но неустраняемое средство, подлежащее обязательному использованию при отсутствии или отпадении других оснований к наследованию».

Следует отметить, что любое наследственное имущество фактически является бесхозяйным до его принятия наследниками, после чего эта бесхозяйность юридически устраняется. Как уже замечалось выше, принятия наследства для приобретения выморочного имущества не требуется. Исходя из такого формального толкования текста закона, можно утверждать, что и п. 4 ст. 1152 ГК РФ не будет применяться в случае выморочности имущества. Отсюда следует то, что в случае отсутствия наследников, имущество в период с момента открытия наследства и до момента принятия его на учет в государственном либо муниципальном органе является бесхозяйным. Данная точка зрения высказывалась еще дореволюционными исследователями гражданского права [3, с. 74].

Например, Д. И. Мейер замечает по этому поводу следующее: «Имущества выморочные оказываются бесхозяйными, ничьими, а имущества бесхозяйные принадлежат государству и вот, казна получает имущества выморочные, как бесхозяйные, а не по праву наследования». В этой связи встает два немаловажных вопроса: во-первых, вопрос о необходимости самого существования термина «выморочное имущество»; во-вторых, вопрос о возможности распространения на переход выморочного имущества соответствующих положений гл. 14 ГК РФ. Если рассматривать первый из обозначенных вопросов, то необходимо отметить, что истории уже известны случаи отказа от термина «выморочное имущество». Так, ст. 552 Гражданского кодекса РСФСР 1964 г. носила наименование «Переход наследства к государству». В данном случае имеется в виду переход именно выморочного имущества.

Этимологически термин «выморочное имущество» происходит от таких слов, как «мор», «вымирание» и т. п., таким образом, исторически данным термином обозначалось имущество, у которого нет наследника и, следовательно, в силу отпадения предыдущего носителя прав и обязанностей нет и хозяина. В этом смысле термин «выморочное имущество» фактически является синонимом словосочетания «бесхозяйное имущество», с лингвистической точки зрения. Однако и в данной ситуации исключение рассматриваемого термина из терминологического аппарата гражданского законодательства не представляется возможным в силу следующих обстоятельств [4, с. 74].

Таким образом, автоматическое распространение норм ст. 225 ГК РФ на случаи перехода выморочного имущества в ее нынешней редакции не представляется возпрактический интерес, так как устранение несовершенств действующего законодательства является гарантией его безошибочного применения на практике. Отсюда следует вывод, что приобретение государством выморочного имущества является особым случаем приобретения бесхозяйного имущества. В этой связи хотелось бы сделать следующие замечания по поводу существующей редакции ст. 1151 ГК РФ.

Во-первых, нормы о переходе выморочного имущества на наш взгляд, следовало бы изъять из гл. 63 ГК РФ и поместить их в конец гл. 64 «Приобретение наследства» как прямо не относящиеся к наследственному праву и регулирующие, так называемые,

наследственно-подобные отношения, по аналогии со ст. 1183 и ст. 1185 ГК РФ.

Во-вторых, необходимо изменить название рассматриваемой статьи, исключив из него термин «наследование». Возможно, было бы целесообразным обратиться к опыту ГК РСФСР 1964 г., однако при этом не отказываться от употребления самого термина «выморочное имущество».

В-третьих, возможно, стоит исключить из ст. 1152, 1157 и 1162 ГК РФ нормы, касающиеся правоотношений, связанных с выморочным имуществом, включив данные правила в соответствующий нормативно-правовой акт либо непосредственно в ст. 1151 ГК РФ, в связи с чем окончательно прекратить дискуссии по поводу возможности применения каких-либо статей гл. 64 ГК РФ в случаях выморочности имущества.

В-четвертых, думается, было бы целесообразным внести также в текст ст. 1151 ГК РФ норму о преемстве государства в долгах наследодателя, так как, как было показано выше, ответственность публично-правовых образований и наследников обладает определенными особенностями.

И, наконец, на наш взгляд, необходимо убрать из текста статьи словосочетание «в порядке наследования по закону». Думается, что данное требование вызвано не только ненаследственным характером перехода выморочного имущества, но и тем, что в случае сохранения такой конструкции может возникнуть вопрос о выморочном имуществе, которое не переходит в порядке наследования [5, с. 26].

#### **Список использованных источников**

1. Абраменков М.С., Чугунов П.В. Правовое регулирование перехода выморочного имущества в порядке наследования: теоретические и практические вопросы // Наследственное право. – М.: Юрист, 2020, № 1. – С. 10-20.

2. Блинков О.Е. Наследование выморочного имущества в государствах – участниках Содружества Независимых Государств и Балтии // Юридический мир. Общероссийский научно-практический правовой журнал. – М.: Юрист, 2022, № 6. – С. 65-68.

3. Блинков О.Е. Новый правовой режим выморочных жилых помещений в российском наследственном праве // Юрист. – М.: Юрист, 2021, № 2. – С. 22-24.

4. Валиуллина В.Ф. Наследование выморочного имущества в Российской Федерации // Право и образование. – М., 2006, № 1. – С. 227-231.

5. Валиуллина И.А., Тулзаков Е.М. Проблемы регулирования наследования выморочного имущества // Актуальные проблемы международного частного и гражданского права: Материалы международной научно-практической конференции. Челябинск, 15 декабря 2020. – М.: Изд-во СГУ, 2020. – С. 209-212.

6. Воронова О.Н. Некоторые аспекты определения правового режима выморочных жилых помещений // Наследственное право. – М.: Юрист, 2022, № 1. – С. 32-35.

7. Дутов И.С. Наследование выморочного имущества // Законы России: опыт, анализ, практика, 2006, № 10.

8. Елизарова Н. Заморочки выморочного имущества // ЭЖ-Юрист, 2020, № 36.

9. Ермашенкова С.А. Выморочное имущество: проблемы и возможные пути решения // Актуальные проблемы права в современной России. – М.: Готика, 2022, Вып. 6. – С. 15-23.

#### **THE QUESTION OF THE LEGAL NATURE OF THE TRANSFER OF EXTORTIONATE PROPERTY**

**Chelysheva N.Y., Yakupova I.P.** FSBEI HE RANEPА under the President of the Russian Federation

This article touches upon the problems of the legal nature of the transfer of extortionate property to the state. The author draws attention to the question of whether this transition is hereditary succession or not, for which the arguments of the non-hereditary nature of this transition are given.

**Keywords:** civil law; inheritance; extortionate property; inheritance by law; heir.

научное издание



**ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ И ПРИКЛАДНЫЕ  
ИССЛЕДОВАНИЯ  
В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА**

Материалы VI Всероссийской  
научно-практической конференции

**г. Астрахань  
21 февраля 2024 г.**

Издательство «Новация»  
г. Краснодар, ул. Фадеева, 429

Сдано в набор 25.02.2024 г. Подписано в печать 29.02.2024 г. Формат 70x100/16.  
Бумага офсетная. Печать цифровая. Гарнитура Book Antiqua.  
Усл. печ. л. 8,72. Тираж 320 экз.

---