

ЖУРНАЛ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

№ 5, том 1, 2021

НАУЧНО–ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ ISSN 2712-7516

Выходит один раз в месяц

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Журнал

зарегистрирован
в Федеральной службе
по надзору в сфере связи,
информационных технологи-
й и массовых коммуника-
ций. Свидетельство
о регистрации средства
массовой информации
ПИ № ФС77-78023
от 20.03.2020 г.

Подписка во всех
отделениях связи России,
Казахстана, Украины и Бе-
лоруссии. Каталог «Пресса
России, индекс 33323.

Все права защищены.
Перепечатка материалов
только с разрешения
редакции журнала.

Авторские материалы
рецензируются
и не возвращаются.

Редакция сохраняет за
собой право производить
сокращения и редакцион-
ные изменения рукописи

Точка зрения авторов
статей может не совпадать
с мнением редакции.

Ответственность за до-
стоверность рекламных
объявлений несут
рекламодатели.

Учредитель СМИ:
Общество с ограниченной
ответственностью
«Университет
дополнительного
профессионального
образования»

Адрес издателя, редакции:
160033, Вологодская обл.,
г. Вологда,

ул. Текстильщиков,
д. 20А, оф. 1
тел/факс: +7-495-361-72-37

изд.pegas@yandex.ru
Адрес типографии: ООО
«Коперник35», г. Вологда,
ул. Клубова, д. 7, пом. 4

© ООО «Университет
дополнительного
профессионального
образования»

Дата выхода в свет:
31.11.2021

Формат 210x297.

Печать офсетная.

Усл. печ. л. 13

Тираж 3000 экз.

Розничная цена: 1000 руб.

Председатель:

Соколов Алексей Павлович – доктор экономических наук, доцент, профессор ка-
федры менеджмента и маркетинга Владимирского государственного университета
им. А. Г. и Н. Г. Столетовых.

Заместитель председателя:

Санташов Андрей Леонидович – доктор юридических наук, доцент, профессор фа-
культета психологии и права Вологодского института права и экономики Федеральной
службы исполнения наказаний.

Члены редакционного совета:

Абдулкадыров Арсен Саидович – кандидат экономических наук, доцент, старший науч-
ный сотрудник научно-исследовательского института «Управление, экономика, политика и
социология» Дагестанского государственного университета народного хозяйства;

Алтухов Анатолий Иванович – доктор экономических наук, профессор, академик
РАН, заведующий отделом территориально-отраслевого разделения труда в АПК Фе-
дерального научного центра аграрной экономики и социального развития сельских
территорий – Всероссийского научно-исследовательского института экономики сель-
ского хозяйства;

Барков Алексей Владимирович – доктор юридических наук, профессор, профессор
кафедры гражданского права Военного университета Министерства обороны Россий-
ской Федерации;

Гриджина Александра Владимировна – доктор экономических наук, профессор, за-
ведующая кафедрой государственного управления и права Московского политехниче-
ского университета;

Дмитриев Юрий Алексеевич – доктор экономических наук, профессор, профессор
кафедры менеджмента и маркетинга Владимирского государственного университета
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых;

Кузнецов Александр Павлович – доктор юридических наук, профессор, заслуженный
деятель науки Российской Федерации, заслуженный юрист Российской Федерации,
профессор кафедры уголовного и уголовно-исполнительного права Нижегородской
академии МВД РФ;

Родинова Надежда Петровна – доктор экономических наук, профессор, руководитель
образовательной программы «Управление персоналом», профессор кафедры менеджмента
и государственного муниципального управления Московского государственного универ-
ситета технологий и управления им. К. Г. Разумовского (Первый казачий университет);

Рыжов Игорь Викторович – доктор экономических наук, профессор, заведующий
кафедрой экономической теории и военной экономики Военного университета Мини-
стерства обороны Российской Федерации;

Санду Иван Степанович – доктор экономических наук, профессор, заслуженный дея-
тель науки РФ, заведующий отделом экономических проблем научно-технического раз-
вития АПК Федерального научного центра аграрной экономики и социального развития
сельских территорий – Всероссийского научно-исследовательского института эконо-
мики сельского хозяйства;

Скаков Айдаркан Байдекович – доктор юридических наук, профессор, профессор ка-
федры уголовного права и организации исполнения наказаний Костанайской академии
МВД Республики Казахстан им. Ш. Кабылбаева (Республика Казахстан);

Скрипченко Нина Юрьевна – доктор юридических наук, доцент, профессор кафедры
уголовного права и процесса Северного (Арктического) федерального университета;

Смирнов Александр Михайлович – доктор юридических наук, доцент, главный науч-
ный сотрудник Научно-исследовательского института Федеральной службы исполне-
ния наказаний;

Чеботарев Станислав Стефанович – доктор экономических наук, профессор, заслужен-
ный деятель науки РФ, профессор кафедры безопасности жизнедеятельности Финансово-
го университета при Правительстве Российской Федерации; директор департамента эконо-
мических проблем развития ОПК ЦНИИ экономики, информатики и систем управления;

Шабанов Вячеслав Борисович – доктор юридических наук, профессор, заведующий
кафедрой криминалистики Белорусского государственного университета (Беларусь);

Шкодинский Сергей Всеволодович – доктор экономических наук, профессор, заве-
дующий кафедрой экономической теории Московского государственного областного
университета.

Главный редактор:

Соколов Алексей Павлович – доктор экономических наук (08.00.05), доцент (08.00.05).

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные науч-
ные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук,
по специальностям: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности);
08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит; 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки); 12.00.08 – Уго-
ловное право и криминология; уголовно-исполнительное право (юридические науки).

JOURNAL OF APPLIED RESEARCH

№ 5, volume 1, 2021

SCIENTIFIC–PRACTICAL JOURNAL ISSN 2712-7516

It comes out 1 times a month

The magazine is registered with the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology and Mass Communications. Certificate of registration of mass media PI No. FS77-78023 of 03.20.2020. Subscription in all post offices of Russia, Kazakhstan, Ukraine and Belarus The catalogue "Press of Russia", index 33323

All rights reserved. Reprint of materials only with the permission of the publisher. Copyright materials are reviewed and not returned. The editors reserve the right to The editors reserve the right to make reductions and editorial changes to the manuscript. The point of view of the authors of articles may not coincide with the opinion of the editors. Responsibility for the accuracy of advertisements lies with advertisers.

Founder of the media: Limited Liability Company «University of Continuing Professional Education» Address of the publisher, editorial office: 160033, Vologda, ul. Tekstilshchikov, d. 20A, office 1

tel./fax: +7-495-361-72-37
izd-pegas@yandex.ru
Printing House address: LLC «Kopernik35», Vologda, ul. Klubova, d. 7, pom. 4

© «University of Continuing Professional Education»

Date of publication: November 31, 2021
Format 210x297.
Offset printing.
Conv. oven I 13
Circulation 3000 exz.
Retail price: 1000 rub.

EDITORIAL BOARD

Editor-in-Chief:

Sokolov Aleksey P. – Doctor of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Marketing Vladimir State University named after A. G. and N.G. Stoletovs.

Deputy Editor-in-Chief:

Santashov Andrey L. – Doctor of Law, Associate Professor, Professor of the Faculty of Psychology and Law, Vologda Institute of Law and Economics Federal Penitentiary Service of Russia.

Associate Editors:

Abdulkadyrov Arsen S. – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior Researcher of the Research Institute «Management, Economics, Politics and Sociology» of the Dagestan State University of National Economy;

Altukhov Anatoly I. – Doctor of Economic Sciences, Professor of the RAS, Head of the Department of Territorial-Branch Labor Division in Agro-industrial Complex, Federal Research Center of Agrarian Economy and Social Development of Rural Areas - All-Russian Research Institute of Agricultural Economics.

Barkov Alexey V. – Doctor of Law, Professor, Professor of the Department of Civil Law, the Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation.

Gridchina Alexandra V. – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Public Administration and Law, Moscow Polytechnic University.

Dmitriev Yuri A. – Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Management and Marketing, Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs.

Kuznetsov Alexander P. – Doctor of Law, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Honored Lawyer of the Russian Federation, Professor of the Department of Criminal and Criminal Law of the Nizhny Novgorod Academy of the Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation.

Rodinova Nadezhda P. – Doctor of Economics, Professor, head of the educational program «Personnel Management», professor of the Department of Management and State Municipal Administration Moscow State University of Technology and Management K. G. Razumovsky (First Cossack University);

Ryzhov Igor V. – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory and War Economy, the Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation.

Skakov Aydarkan B. – Doctor of Law, Professor, Professor of the Department of Criminal Law and Penitentiary Service, Kostanay MIA Academy of the Republic of Kazakhstan named after S. Kabyibaev (the Republic of Kazakhstan).

Skripchenko Nina Y. – Doctor of Law, Associate Professor, Professor of the Department of Criminal Law and Criminal Procedure, Northern (Arctic) Federal University.

Smirnov Alexander M. – Doctor of Law, Associate Professor, Chief Researcher, Federal State Institution Research Institute of the Federal Penitentiary Service Russia.

Sandu Ivan S. – Doctor of Economic Sciences, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Head of the Department of Economic Problems of Scientific and Technical Development of the Agro-Industrial Complex, Federal Research Center of Agrarian Economy and Social Development of Rural Areas – All-Russian Research Institute of Agricultural Economics.

Chebotarev Stanislav S. – Doctor of Economics, Professor, Honored Scientist of the Russian Federation, Professor of the Department of Live Safety, Financial University under the Government of the Russian Federation; Joint Stock Company Central Research Institute of Economics, Informatics and Management Systems, Department of Economic Problems of the Defense Industry Development.

Shabanov Vyacheslav B. – Doctor of Law, Professor, Head of the Department of Forensic Science, Belarusian State University.

Shkodinsky Sergey V. – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Economic Theory, Moscow Region State University.

Editor-in-Chief:

Sokolov Aleksey P. – Doctor of Economics (08.0.05), Associate Professor (08.00.05).

Journal was included in the List of peer-reviewed scientific publications in which the main scientific results of dissertations for the degree of candidate of science, for the degree of doctor of science should be published, on specialties: 08.00.05 – Economics and National Economy Management (by industry and field of activity); 08.00.10 – Finance, money circulation and credit; 08.00.14 – The world economy (economic sciences); 12.00.08 – Criminal law and criminology; penal law (legal sciences).

Научно-практический рецензируемый журнал «Журнал прикладных исследований»

«Журнал прикладных исследований» – российский теоретический и научно-практический журнал общественных наук (экономика и право). Основан в 1997 году как «Вестник Федеральной энергетической комиссии России (до 2003 года), а после как «Тарифное Регулирование и Экспертиза» (до 2020 года), с 2020 года носит название «Журнал прикладных исследований». Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ), индексируется в Научной электронной библиотеке eLIBRARY.RU (Россия), ULRICHSWEB™ GLOBAL SERIALS DIRECTORY (США), JOURNAL INDEX.net (США), INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL (Польша), EBSCO Publishing (США).

Решением Высшей аттестационной комиссии при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации (ВАК при Минобрнауки России) журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, по специальностям: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности) (экономические науки); 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит (экономические науки); 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки) (с 25.12.2020 «Журнал прикладных исследований» № 968); 12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право (юридические науки) (с 05.04.2021 «Журнал прикладных исследований» № 968).

Основные темы публикаций:

- 08.00.00 – Экономические науки.
- 12.00.00 – Юридические науки.

Аудитория: экономисты и юристы исследователи; преподаватели и студенты вузов; аналитические и юридические подразделения крупных предприятий, корпораций и банков; руководители федеральных и региональных органов власти.

Авторы: ведущие ученые, крупнейшие представители отечественной и зарубежной экономической и правовой мысли.

Scientific-practical peer-reviewed journal «Journal of Applied Research»

«The Journal of Applied Research» – a Russian theoretical, scientific-practical journal of Social Sciences (Economics and Law). It was established in 1997 as «Vestnik of Federal Energy Commission» (until 2003), then «Tariff regulation and examination» (until 2020). Since 2020, it has been renamed as «Journal of Applied Research». The journal is included in the Russian Science Citation Index (RSCI), indexed in: Scientific Electronic Library eLIBRARY.RU (Russia), ULRICHSWEB™ GLOBAL SERIALS DIRECTORY (USA), JOURNAL INDEX.net (USA), INDEX COPERNICUS INTERNATIONAL (Poland), EBSCO Publishing (USA).

By the decision of the Higher Attestation Commission at the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation (Higher Attestation Commission under the Ministry of Education and Science of the Russian Federation), the journal was included in the List of peer-reviewed scientific publications in which the main scientific results of dissertations for the degree of candidate of science, for the degree of doctor of science should be published, on specialties: 08.00.05 – Economics and National Economy Management (by industry and field of activity) (economic sciences); 08.00.10 – Finance, money circulation and credit (economic sciences); 08.00.14 The world economy (economic sciences) (since 25.12.2020, «Journal of Applied Research» No. 968); 12.00.08 – Criminal law and criminology; penal law (legal sciences) (from 05.04.2021 «Journal of Applied Research» No. 968).

The main topics of research:

- 08.00.00 – Economic Sciences.
- 12.00.00 – Law Sciences.

Audience: researchers of economics and law; university lecturers and students; analytical and law departments of large enterprises, corporations and banks; leaders of federal and regional authorities.

Authors: leading scientists, representatives of Russian and foreign economic thought.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	6
ЧЕБОТАРЕВ С. С., ГИМАДЕЕВ А. Д. Инвестиционная оценка стоимости капиталоемкой продукции по критерию стимулирования инвестиционной деятельности.....	6
ДОЛЖЕНКО И. Б. Управление продвижением товаров транснациональных корпораций быстрой моды.....	11
АХМЕДОВА М. Р., ПЕРОВА А. Е. Специфика использования технологий искусственного интеллекта в IT-отрасли.....	17
ГАВРИЛЕНКО Т. Ю., ГРИГОРЕНКО О. В., ТКАЧЕНКО Е. К. Управление корпоративными рисками в рамках соответствия критериям рейтингов ESG.....	23
БЕРДИНА М. Ю., БЕРДИН А. Э. Особенности развития франчайзинга в странах латиноамериканского региона.....	27
КОЧЕТКОВА С. Ф., ЯГУДИНА А. Р., МАКАРОВА М. М. Разработка стратегии управления персоналом на основе системы сбалансированных показателей..	40
ФИЛАТОВ В. В., ШЕМЯКИНА М. С., ГОРИНА Т. В., ЗЕЕР Е. В. Современные проблемы корпоративного управления ПАО НК «Роснефть».....	48
ВАРФОЛОМЕЕВА В. А., ИВАНОВА Н. А. Становление национальной платежной системы Российской Федерации.....	57
ФИЛАТОВ В. В., ГАРБУЗОВА Т. Г., КСЕНОФОНТОВА Х. З., ИСАХАНОВ А. Е. Анализ принципов корпоративного управления ПАО «Сургутнефтегаз».....	63
ЮРИДИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ.....	72
ЛОРДКИПАНИДЗЕ М. Г., ЛАПШИНА С. Н. Современные проблемы защиты трудовых прав педагогических работников высших учебных заведений государственными правоохранительными органами.....	72
КАМЕРГОВ Б. М., КУРМАНОВА М. К., ПОЖИМАЛИН В. Н. Идеология терроризма в молодежной среде: последствия и пути противодействия.....	83
АБИДОВ Р. Р. Правовые основы организации огневой подготовки сотрудников полиции.....	88
КЕПОВ В. А. Применение технологий искусственного интеллекта в интересах обеспечения обороноспособности страны: краткий обзор проблемных вопросов правового регулирования.....	92
АБИДОВ Р. Р. Проблемы правового регулирования огневой подготовки сотрудников полиции.....	96
ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ, ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛЕ «ЖУРНАЛ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ».....	100

CONTENT

ECONOMICS RESEARCHES.....	6
CHEBOTAREV S. S., GIMADEEV AY. D. Investment appraisal of the cost of capital-intensive products by the criterion of stimulating investment activity.....	6
DOLZHENKO I. B. Product promotion management of fast fashion transnational corporations.....	11
AKHMEDOVA M. R., PEROVA A. E. Specificity of using artificial intelligence technologies in the IT industry.....	17
GAVRILENKO T. YU., GRIGORENKO O. V., TKACHENKO E. K. Corporate risk management in line with ESG rating criteria.....	23
BERDINA M. YU., BERDIN A. E. Features of the development of franchising in the countries of the Latin American region.....	27
KOCHETKOVA S. F., YAGUDINA A. R., MAKAROVA M. M. Development of a personnel management strategy based on a balanced scorecard.....	40
FILATOV V. V., SHEMYAKINA M. S., GORINA T. V., ZEER E. V. Modern problems of corporate governance of PJSC NK "Rosneft".....	48
VARFOLOMEEVA V. A., IVANOVA N. A. Formation of the national payment system of the Russian Federation.....	57
FILATOV V. V., GARBUZOVA T. G., KSENOFONTOVA KH. Z., ISAKHANOV AY. E. Analysis of the principles of corporate governance of PJSC "Surgutneftegas".....	63
LAW RESEARCHES.....	72
LORDKIPANIDZE M. G., LAPSHINA S. N. Modern problems of protecting the labor rights of pedagogical workers of higher educational institutions by state law enforcement agencies.....	72
BESLAN M. K., KURMANOVA M. K., POZHIMALIN V. N. The ideology of terrorism among the youth: consequences and ways of counteraction.....	83
ABIDOV R. R. Legal framework for organizing firepower training for police officers.....	88
KEPOV V. A. Application of artificial intelligence technologies in the interests of ensuring the defense of the country: a brief overview of problem issues of legal regulation.....	92
ABIDOV R. R. Problems of legal regulation of firepower training of police officers.....	96
RULES FOR DESIGN, PRESENTATION AND PUBLICATION ARTICLES IN THE JOURNAL «JOURNAL OF APPLIED RESEARCH».....	102

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

DOI 10.47576/2712-7516_2021_5_1_6

УДК 338

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ОЦЕНКА СТОИМОСТИ КАПИТАЛОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ ПО КРИТЕРИЮ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Чеботарев Станислав Стефанович,
доктор экономических наук, профессор, Центральный научно-исследовательский институт экономики, информатики и систем управления, Департамент экономических проблем развития ОПК, директор, г. Москва, Россия; профессор кафедры безопасности жизнедеятельности, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия, e-mail: SSChebotarev@fa.ru

Гимадеев Айдар Дамирович,
научный сотрудник, Департамент экономических проблем развития ОПК, Центральный научно-исследовательский институт экономики, информатики и систем управления, г. Москва, Россия, e-mail: fat.aydar.gimadeev@gmail.com

Статья посвящена инвестиционной оценке стоимости капиталоемкой продукции в целях инвестиционной привлекательности субъектов экономики. Отмечается, что одним из важных условий активизации инвестиционной деятельности является внедрение методов инвестиционного анализа при оценке реальной стоимости продукции, в особенности при оценке стоимости использования различных видов капитальных ресурсов при оценке полной стоимости производства различных видов продукции. Делается акцент на том, что продолжение практики применения традиционных методов оценки стоимости продукции и инвестиционной составляющей будет означать стагнацию производства, резкое снижение стимулов у инвесторов и производителей к вложению средств в реальное производство.

Ключевые слова: амортизация; инвестиционная активность; метод; оценка; капиталоемкая продукция; стоимость.

UDC 338

INVESTMENT APPRAISAL OF THE COST OF CAPITAL-INTENSIVE PRODUCTS BY THE CRITERION OF STIMULATING INVESTMENT ACTIVITY

Chebotarev Stanislav Stefanovich,

Doctor of Economics, Professor, Central Research Institute of Economics, Informatics and Management Systems, Department of Economic Problems of Defense Industry Development, Director, Moscow, Russia; Professor of the Department of Life Safety, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia, e-mail: SSChebotarev@fa.ru

Gimadeev Aydar Damirovich,

Research Fellow, Department of Economic Problems of the Defense Industry Development, Central Research Institute of Economics, Informatics and Control Systems, Moscow, Russia, e-mail: fat.aydar.gimadeev@gmail.com

The article is devoted to the investment assessment of the cost of capital-intensive products for the purpose of investment attractiveness of economic entities. It is noted that one of the important conditions for enhancing investment activity is the introduction of investment analysis methods when assessing the real cost of products, especially when assessing the cost of using various types of capital resources when assessing the full cost of producing various types of products. The emphasis is made on the fact that the continuation of the practice of using traditional methods of assessing the cost of products and the investment component will mean stagnation of production, a sharp decrease in incentives for investors and manufacturers to invest in real production.

Key words: depreciation; investment activity; method; grade; capital-intensive products; price.

Стимулирование и поддержка инвестиционной активности – одно из необходимых условий успешной промышленной политики. Одним из условий обеспечения инвестиционной активности следует считать наличие методов, позволяющих четко оценивать ожидаемую стоимость и доходность производимой продукции, особенно в плане оценки инвестиционной составляющей этой стоимости [2]. И инвесторам, и производителям для инициирования инвестиций необходимо четко знать и реальную стоимость, и реальную доходность инвестиционной составляющей стоимости производства.

Проблема в том, что традиционные методы оценки стоимости, основанные на бухгалтерской методологии, никак не учитывают влияние фактора времени. И принятие инвестиционных решений на основе этих методов имеет высокую степень риска ошибки, а точнее грозит очень большими ошибками.

Именно поэтому для оценки стоимости и доходности капиталоемкой продукции все чаще применяются методы инвестиционного анализа. Но и здесь есть вероятность ошибок. Например, за меру оценки стоимости инвестиционной составляющей затрат в общей стоимости продукции принимаются оценки бухгалтерской амортизации, в которых не учитывается фактор влияния действующей системы налогообложения.

Часто возникают неразрешимые противоречия. Налоговая система и бухгалтерские

методы трактуют оценку стоимости, прибыли, доходности продукции и инвестиций одним образом, а инвестиционная теория – совсем другим. Реальным инвесторам и производителям приходится выбирать, по каким методам оценивать перспективы своих инвестиций.

В этой связи возникает много практических вопросов об оценке производителями и инвесторами реальной оценки стоимости и доходности инвестиционной составляющей стоимости продукции в условиях действующей налоговой системы и традиционных бухгалтерских методов учета стоимости.

В плане понимания проблем оценки стоимости и доходности необходимо учитывать разницу между методами оценки амортизации капитальных ресурсов (КР), применяемых, с одной стороны, в системах бухгалтерского учета и налогообложения, а с другой, в современной инвестиционной теории. Важно также понимание принципов и методов налогообложения капитальных затрат.

В соответствии с НК РФ налог на прибыль взимается с разницы между величиной дохода и произведенными расходами (себестоимостью), признаваемыми в качестве таковых законом. По капитальным затратам произведенные расходы оцениваются в кодексе величиной начисленных амортизационных отчислений.

Предположим, доход D равен 120 ед. стоимости (ед. ст., $D=120$), начисленная аморти-

зация S_a при использовании амортизируемого имущества составляет 100 ед. ст. ($S_a=100$ ед. ст.). Прибыль с точки зрения и бухгалтерских методов и НК РФ равна разнице дохода и начисленной амортизации:

$$P=D-S_a. \quad (1)$$

$P=20$ ед. ст. Налог на прибыль при этом будет:

$$N_p=k_p \cdot P, \quad (2)$$

где: k_p – ставка налога на прибыль.

При $k_p=0,20$ налог на прибыль получается 4 ед. ст., $N_p=4$.

То есть с точки зрения НК РФ при этом рентабельность капитальных затрат производителя (инвестора) получается в балансовом измерении 20 %, а в чистом, за вычетом налога на прибыль, – 16 %.

С инвестиционной точки зрения все выглядит совсем иначе. Главная проблема применяемого в НК РФ бухгалтерского подхода в том, что начисление прибыли на капитальные затраты производится не в целом на стоимость КР, а только на их амортизируемую в данный период часть. Фактически при этом применяется начисление прибыли способом простых, но не сложных процентов, что резко искажает обычно с инвестиционной точки зрения оценку реальной доходности инвестиций.

Предположим, срок службы КР $T_c=10$ (лет), стоимость КР, $K=1000$ ед. ст. С позиции НК РФ произведенные за год затраты при линейном методе амортизации оцениваются зависимостью:

$$S_a=K/T_c, \quad (3)$$

и составляют величину $S_a=100$ ед. ст. (4/4). Годовая стоимость использования КР с учетом вменяемой чистой прибыли при этом – S_{ac} , а с учетом вменяемой балансовой прибыли – ζ_a (полная цена использования КР за год):

$$S_{ac}=S_a+P \cdot (1-k_p). \quad (4)$$

$$\zeta_a=S_a+P. \quad (5)$$

$$S_{ac}=116 \text{ ед.}, \quad \zeta_a=120 \text{ ед. ст.}$$

С инвестиционной точки зрения для адекватного сопоставления результатов применения бухгалтерских и инвестиционных оценок стоимости и доходности должна оцениваться годовая дисконтированная стоимость использования КР – S_{kd} – для инвестора с учетом вменяемой нормы чистой доходности.

Норма этой доходности должна назна-

чаться по критерию внутренней нормы доходности – IRR и должна быть равной принятой чистой норме прибыли (норме чистой рентабельности). В данном примере эта норма IRR=16 %.

Базовое условие – необходимость начисления прибыли не на амортизируемую часть стоимости КР, а на всю эту стоимость. Исходя из этого, а также условия равной стоимости использования КР по годам его службы, возникает необходимость применения известной формулы постоянного годового аннуитета [1], рассчитываемого при заданной норме IRR:

$$S_{kd} = \frac{K \cdot (1+IRR)^{T_c-1} \cdot IRR}{(1+IRR)^{T_c}-1}. \quad (6)$$

При принятых исходных данных величина $S_{kd}=178,4$ ед. ст., что на 54 % больше аналогичной бухгалтерской оценки $S_{ac}=116$ ед. ст. Причина – в другом способе начисления прибыли (на всю стоимость КР). Бухгалтерская оценка стоимости здесь составляет всего 65 % от инвестиционной оценки реальной стоимости инвестиционных затрат.

Типичная ошибка многих методик оценки стоимости инвестиционной составляющей затрат, претендующих на использование подходов современной теории инвестиционного анализа, состоит как раз в принятии бухгалтерских, но не инвестиционных методов оценок стоимости использования различных видов КР (через начисление прибыли только на амортизируемую в данный период часть стоимости КР).

Но и это не все. Полная цена использования КР в условиях действующей системы налогообложения зависит не только от величины ставки налога на прибыль, но еще и от режима его взимания. Налог при этом должен взиматься с разницы оценки полной цены использования КР и оценки произведенных расходов (себестоимости) – S_a .

Инвестиционная оценка величины полной стоимости годового использования КР должна производиться через решение уравнений дисконтированных денежных потоков (уравнений cash flow) расходов – R_d , и доходов – D_d .

Модель оценки дисконтированных расходов должна учитывать расход ресурса КР, а также дисконтированную величину налога на прибыль, взимаемого с величины расчетной прибыли в конце года:

$$R_d = S_{kd} + (\text{Цик} - S_a) * k_n / (1 + IRR). \quad (7)$$

Модель оценки дисконтированных доходов должна учитывать получение дохода в конце года по использованию КР:

$$D_d = \text{Цик} / (1 + IRR), \quad (8)$$

где: Цик – инвестиционная оценка полной оценки цены годового использования КР.

Отметим, что величина Цик входит в модель оценки как доходов, так и расходов (как база оценки прибыли при расчете налога на прибыль).

Из условия $R_d = D_d$ следует выражение для оценки величины Цик:

$$\text{Цик} = (S_{kd} * (1 + IRR) - S_a * k_n) / (1 - k_n). \quad (9)$$

При принятых данных Цик=223,6 ед. ст.

Важно, что в рамках бухгалтерской оценки стоимости использования КР разница между оценкой этой стоимости по чистой вменяемой стоимости $S_{ac} = 116$ ед. ст. и по полной стоимости $\text{Ца} = 120$ ед.ст – всего 3,4 %. При инвестиционной оценке разница между аналогичными величинами много больше, $S_{kd} = 178,4$ ед. ст. и Цик=223,6 ед. ст. Она составляет почти 25 %.

Причина такой большой разницы – в резком занижении оценки стоимости использования КР через показатель себестоимости – S_a в выражении для оценки налога на прибыль по сравнению с реальной оценкой этой стоимости – S_{kd} .

Здесь важно подчеркнуть, что в рамках бухгалтерских методов себестоимость – эта признанная мера оценки полных затрат и формирования оценки цены производителя. Чем она больше, тем больше оценка полной цены производителя, обеспечивающей заданную доходность. В инвестиционных методах все совсем иначе. Себестоимость в инвестиционных методах – это только «зонт» от налога на прибыль. Чем этот «зонт» больше, тем меньше оценка полной цены, обеспечивающей заданную доходность. И наоборот, чем этот «зонт» меньше (как в рассматриваемом случае), тем больше оценка цены.

Таким образом, для достижения реальной чистой доходности от КР в 16 % необходимо, чтобы оплата использования КР в течение года при существующей системе взимания налога на прибыль была не менее 223,6 ед. ст.

Реальная же оплата – всего 120 ед. ст. По формулам (2)-(3) легко рассчитать, что при годовой цене использования КР $\text{Ца} = 120$

ед. ст., чистая доходность от этого использования для производителя составляет всего 2,79 % (вместо номинальной бухгалтерской оценки в 16 %). Инвестиционная составляющая затрат оказывается в реальности чрезвычайно малопродуктивной.

Но это еще не все. Необходимо также учитывать, что закупка нового оборудования чаще всего осуществляется с одновременной уплатой НДС, который возвращается лишь через некоторое время. Если учитывать и этот фактор, модели (2)-(4) приобретают несколько иной вид:

$$R_d = S_{kd} * (1 + k_n) + (\text{Цик} - S_a) * \frac{k_n + k_n}{1 + IRR}, \quad (10)$$

$$D_d = \frac{\text{Цик} * (1 + k_n)}{1 + IRR}, \quad (11)$$

$$\text{Цик} = \frac{S_{kd} * (1 + k_n) * (1 + E_n) - S_a * (k_n + k_n)}{1 - k_n}, \quad (12)$$

где: k_n – ставка НДС, $k_n = 0,20$.

При $IRR = 0,16$, Цик=260,4 ед. ст.

Это означает, что с учетом влияния НДС оценки стоимости (цены) использования КР заметно увеличиваются.

При стоимости $\text{Ца} = 120$ ед. ст. фактический уровень доходности используемого КР по показателю IRR снижается до $IRR_f = 0,0234$.

Проведенный модельный анализ показывает, что игнорирование фактора времени в бухгалтерских методах оценки стоимости и доходности инвестиционной составляющей затрат (амортизации КР) в общей стоимости продукции означает неизбежность большого, а иногда огромного занижения оценок стоимости и завышения оценок доходности этой составляющей.

В табл. 1 приведены данные по оценке стоимости и доходности использования КР при различных сроках его службы, от 1 года до 20 лет при одинаковой для всех вариантов бухгалтерской оценки стоимости использования КР, $S_a = 100$ ед. ст., $\text{Ца} = 120$ ед. ст.

Первый столбец – бухгалтерская оценка полной стоимости использования КР за год, второй – данные о расчетной стоимости использования КР, обеспечивающей достижение заданного уровня IRR, при $IRR = 16\%$, третий – данные о реальном уровне IRR при заданной годовой стоимости (цене) использования КР, то есть при $\text{Ц} = \text{Ца} = 120$ ед. ст., четвертый – реальная доходность по критерию IRR по отношению к номинальной оценке чистой доходности (16 %).

Таблица – Реальная доходность по критерию IRR инвестиционной составляющей стоимости при бухгалтерском обосновании этой стоимости от заданной чистой доходности в 16 %, при разных сроках службы КР

Срок службы КР, лет	Учет движения НДС	Бухгалтерская оценка полной стоимости, ед. стоимости	Инвестиционная оценка полной стоимости, ед. стоимости, при IRR=16 %	Реальная оценка доходности при цене Ца=120 ед. ст.	Отношение реальной доходности к номинальной при Ца=120 ед. ст.
1	Нет	120	120,0	16,0 %	100 %
	Да	120	124,0	13,3 %	83,1 %
3	Нет	120	142,0	7,81 %	48,8 %
	Да	120	150,4	6,53 %	40,8 %
7	Нет	120	191,7	3,86 %	24,1 %
	Да	120	210,0	3,23 %	20,2 %
10	Нет	120	223,6	2,79 %	18,1 %
	Да	120	260,4	2,34 %	14,4 %
20	Нет	120	396,7	1,46 %	9,1 %
	Да	120	456,0	1,23 %	7,7 %

Получается, например, что при сроке службы КР в 7 лет, при себестоимости использования КР в 100 ед. ст. ($S_a = K/T_c = 100$ ед. ст.) и полной стоимости этого использования в $C_a = 120$ ед. ст. реальный уровень чистой доходности использования КР по критерию IRR составляет величину не более 7,8 %. А для достижения реального уровня инвестиционной составляющей затрат $IRR = 16$ % полная годовая цена использования КР должна быть не меньше 182 ед. ст. (и это только в варианте без учета влияния движения НДС).

В заключение отметим, следующее:

1. Одним из важных условий активизации инвестиционной деятельности в различных отраслях экономики является внедрение методов инвестиционного анализа при оценке реальной стоимости продукции, в особенности при оценке стоимости использования различных видов капитальных ресурсов при оценке полной стоимости производства различных видов продукции.

2. Продолжение практики применения традиционных методов оценки стоимости продукции и инвестиционной составляющей этой стоимости при обосновании различных

решений в области промышленной политики, в том числе при обосновании цен и тарифов, будет означать стагнацию производства, резкое снижение стимулов у инвесторов и производителей к вложению средств в реальное производство.

3. Главными особенностями методов оценки инвестиционной составляющей стоимости продукции должны быть:

- вмененное начисление прибыли не на амортизационные отчисления, а на всю стоимость КР, инвестируемого капитала;
- учет влияния режима и условий начисления налога на прибыль, условий начисления и возврата НДС на капитальные затраты;
- учет временного фактора при реализации инвестиций (например, учет лагов при введении новых мощностей в эксплуатацию).

Целесообразно еще раз подчеркнуть, что сущность центрального проблемного вопроса при оценке стоимости продукции – неадекватная оценка составляющей этой стоимости, связанной с амортизацией используемых при производстве продукции капитальных ресурсов – основных средств, нематериальных активов и т. п.

Список литературы

1. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент. Теория и практика / В. В. Ковалев. – Санкт-Петербург : Велби, Проспект, 2007.
2. Чеботарев, В. С. Технологии финансового контроля / В. С. Чеботарев, О. М. Елфимов, А. В. Тимченко, Л. В. Киселева. – Нижний Новгород, 2016.

References

1. Kovalev V.V. *Finansovyj menedzhment. Teoriya i praktika*. Sankt-Peterburg: Velbi, Prospekt, 2007.
2. Chebotarev V.S., Elfimov O.M., Timchenko A.V., Kiseleva L.V. *Texnologii finansovogo kontrolya*. Nizhnij Novgorod, 2016.

DOI 10.47576/2712-7516_2021_5_1_11

УДК 338.46

УПРАВЛЕНИЕ ПРОДВИЖЕНИЕМ ТОВАРОВ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ БЫСТРОЙ МОДЫ

Долженко Игорь Борисович,

*генеральный директор, ООО «ДЕЛЬТА КОНСАЛТИНГ», г. Москва, Россия,
e-mail: primestyle@mail.ru*

В статье рассмотрены особенности стратегии продвижения товаров транснациональных корпораций быстрой моды. Отмечено, что маркетинг корпорации осуществляется с позиций интегрированного маркетинга, выступающего как функция удовлетворения потребителей. Показано, что деятельность Inditex, H&M и других ведущих ТНК индустрии моды характеризуется усилением внимания ко всем цифровым аспектам бизнеса, переосмыслением брендов в сторону более устойчивого развития и активизации контактов с потребителями на основе применения информационно-коммуникационных технологий. Исследование показало, что ведущие компании активно применяют продвижение своих брендов и товаров как попытку влияния на мысли, чувства, убеждения и поведение потребителей целевого рынка. Проанализированы основные параметры продвижения в маркетинговой практике, отмечены различия в подходах к продвижению, что связано с особенностями операционной деятельности каждой компании. Сделан вывод, что стратегии продвижения значительно отличаются и все больше связаны с цифровыми переменами как потребителей, так и цифровизацией всей экономической жизни.

Ключевые слова: индустрия моды; маркетинг; ТНК индустрии моды; продвижение; коммуникационная политика; потребительские предпочтения.

UDC 338.46

PRODUCT PROMOTION MANAGEMENT OF FAST FASHION TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Dolzhenko Igor Borisovich,

General Director, DELTA CONSULTING LLC, Moscow, Russia, e-mail: primestyle@mail.ru

The article discusses the features of the strategy of promoting goods of transnational corporations of fast fashion. It is noted that the marketing of the corporation is carried out from the standpoint of integrated marketing, acting as a function of consumer satisfaction. It is shown that the activities of Inditex, H&M and other leading TNCs in the fashion industry are characterized by increased attention to all digital aspects of business, rethinking of brands towards more sustainable development and activation of contacts with consumers through the use of information and communication technologies. The study showed that leading companies actively use the promotion of their brands and products as an attempt to influence the thoughts, feelings, beliefs and behavior of consumers in the target market. The main parameters of promotion in marketing practice are analyzed, differences in approaches to promotion are noted, which is associated with the specifics of the operating activities of each company. It is concluded that the promotion strategies are significantly different and are increasingly associated with digital changes in both consumers and the digitalization of the entire economic life.

Key words: fashion industry; marketing; TNC of the fashion industry; promotion; communication policy; consumer preferences.

Доминирующие позиции в потребительском секторе мирового хозяйства, как и в других важнейших секторах, занимают транснациональные корпорации (ТНК), которые в условиях глобализации мировой экономики активно действуют на международных рынках, осуществляют прямые зарубежные инвестиции, имеют представ-

вительства, филиалы, дочерние и совместные предприятия за рубежом, а также выполняют международные коммерческие операции [1]. За последние 20 лет в мировой экономике сложилась глобальная индустрия моды, охватывающая специализированную розничную торговлю, текстильную и швейную промышленность. Важное место заняли сверхкрупные международные компании – транснациональные корпорации индустрии моды, такие как испанская Inditex, шведская H&M, японская Fast Retailing, американские Nike и Gap. Их появление связано с особой моделью операций и быстрой модой. Модель прямых продаж дает компаниям маркетинговое преимущество, позволяя в режиме реального времени изучать потребительские предпочтения покупателей и предлагать им за счет скорости работы всей цепочки необходимые товары [5].

Объектом исследования явились ведущие транснациональные корпорации индустрии моды. Предмет исследования – управление продвижением товаров данных компаний. В качестве информационной базы выступили отраслевые данные, статистика деятельности, результаты опубликованных научных исследований. Главный исследовательский вопрос – попытка проанализировать особенности продвижения модной одежды, производимой ведущими транснациональными корпорациями индустрии моды.

В условиях формирования глобальных рынков в конкурентоспособности ведущих мировых компаний существенно выросло значение маркетинговой деятельности [4]. Современный маркетинг предполагает подход с позиций интегрированного маркетинга, выступающего как функция удовлетворения потребителей [6]. Изменения внешней среды привели к преобразованию маркетинговой деятельности многих международных компаний. Маркетинговая деятельность ТНК все больше связана с маркетингом рыночных ниш и индивидуализированным маркетингом, активным применением цифрового маркетинга, развитием различных аспектов управления брендами [7].

Продвижение является одним из элементов комплекса маркетинга, предусматривающего коммуникацию компании на систематической основе с внешней средой, в том числе для информирования, убеждения и

напоминания аудитории о необходимой информации, касающейся товара или услуги, а также о самой компании [8]. Продвижение представляет собой попытку влияния на покупательское поведение целевого рынка. Это элемент маркетинга, который служит для коммуницирования с потребителем в стремлении повлиять на чувства, убеждения или поведение потребителей. Продвижение является важным элементом комплекса маркетинга, предусматривающим коммуникации компании с потребителями на систематической основе как о товарах или услугах, так и о самой компании [3]. На рынке модной одежды можно выделить ряд методов продвижения: обновление ассортимента, упаковки, особое позиционирование, позиционирование за счет собственных точек продаж и PR-концепций, сегментация ценообразования [10].

Продвижение можно рассматривать и как форму коммуникации, нацеленную на формирование позитивного восприятия товара потребителями [9]. Жизненный цикл товара существенно влияет на продвижение. Значительная интенсивность рекламной деятельности особенно эффективна на начальном этапе, когда фирма хочет сообщить о своей продукции как можно большему количеству потребителей. Следующие две фазы, фаза роста и зрелости, характеризуются относительно меньшей интенсивностью рекламной деятельности, поскольку товар уже вышел на рынок, завоевал репутацию у потребителей и не нуждается в столь интенсивном продвижении. Повторный рост и интенсивность продвижения могут наблюдаться в фазе снижения, когда товар теряет лояльность потребителей, но такой товар предприятие не может обновить.

Цель продвижения – показать наиболее выгодное предложение по приемлемой для потребителя цене. Продвижение может быть адресовано непосредственно конечному потребителю или посреднику. Среди методов продвижения товаров на основе анализа коммуникации с потребителями можно выделить личные продажи, стимулирование сбыта, рекламу, PR [2; 6].

В настоящее время для продвижения характерно все более активное использование широкого спектра цифровых инструментов в целях активного реагирования на запросы

потребителя, персонализации и удержания клиентов [11].

H&M, Zara и Uniqlo – три ведущие транснациональные корпорации быстрой моды, каждая из которых имеет более 2000 магазинов по всему миру. Inditex наряду с брендом Zara развивает для определенных категорий покупателей другие бренды, как, например, бренд Pull and Bear для молодежных потребителей; Massimo Dutti – для более взрослых и состоятельных покупателей; бренд Bershka – для подросткового рынка; Oysho – гламурная линия белья и средств по уходу за телом по доступным ценам; Stradivarius – бренд модной джинсовой моды и аксессуаров.

Продвижение Zara характеризует минимум рекламы. Zara использует 0,3 % выручки от продаж на рекламу, что является минимальным по сравнению с конкурентами (3–4 % выручки от продаж).

Уникальность продвижения Zara состоит в активном использовании розничных магазинов для привлечения своих клиентов. Большую роль имеют витрины, которые являются привлекательными для покупателей за счет частого изменения выставленных товаров [17]. Интерьер магазина обеспечивает очень комфортные покупки, всегда элегантный, чистый и светлый, с просторными проходами между стеллажами. Для Zara позитивный имидж магазинов является самым эффективным инструментом маркетинговых коммуникаций [14].

Основным критерием правильной стратегии по продвижению товаров (брендов) на рынок является коммерческий успех, то есть прибыль, получаемая от продаж. Успешность может определяться как соотношение полученных результатов и затраченных ресурсов. Все средства и усилия, направленные на коммуникации, объединяются в последовательную и тщательно скоординированную программу маркетинговых коммуникаций. Эффективные коммуникации важны для формирования и поддержания любого рода, потребительских предпочтений, поскольку, совершая покупку одежды, потребитель часто руководствуется не объективными критериями (высокое качество товара, широкий ассортимент, выгодная цена и др.), а разнообразными факторами, основанными на личностных особенностях человека (мотивация, мнения, убеждения, восприятие и др.) [16].

Коммуникационная политика позволяет найти общий язык с целевым потребителем, как можно точнее соответствовать его потребностям и постоянно поддерживать связь с ним. Работая над коммуникационной стратегией, компания нацелена либо на вытеснение товара либо привлечение потребителей. Zara и H&M проводят политику привлечения потребителей, при этом их маркетинговая деятельность ориентирована на конечных потребителей и побуждает их совершать покупки. В условиях высококонкурентной внешней среды коммуникационная политика имеет существенное значение для маркетинговой деятельности компании и нацелена на продвижение бренда фирмы и ее популяризацию, установление прямых отношений с потребителями. [13] Коммуникационная политика Zara отличается своеобразием и включает связи с общественностью, создание фирменного стиля, работу со средствами массовой информации и др. Zara активно осуществляет такие методы связей с общественностью, как выпуск пресс-релизов, организация пресс-конференций, спонсорство и благотворительность.

Фокусирует PR-активность на развитии розничной сети. Делает ставку на развитие бренда через магазины, их интерьер и оформление, атмосферу, месторасположение. Zara не использует традиционные методы рекламы, такие как реклама на телевидении или в газетах. Она использует магазины как приманку, поэтому они всегда расположены в лучших местах: Пасео-дела-Кастельяна (Мадрид), Пятая авеню (Нью-Йорк) или Елисейские поля (Париж). Zara рекламируется только в период продаж в январе и июле на рекламных щитах и коротких рекламных объявлениях в газетах. Кроме того, для успеха этого бренда важен обмен информации между потребителями. Основные приемы коммуникации публичных рилейшнз связаны с прессой. Все ведущие транснациональные корпорации индустрии моды активно используют пресс-релизы для информации об изменениях в своей деятельности или предлагаемых товарах [12]. Zara применяет стимулирование сбыта только для покупателей, прежде всего путем предоставления скидок, а также оформления фирменных дисконтных карт постоянных покупателей.

Размер скидок на товары, теряющие свою актуальность, достигает у Zara от 30 % до 70 %. Доля уцениваемых товаров составляет всего лишь около 15 % от общего объема производства, у других производителей одежды – 30–40 %.

В продвижении как элементе маркетингового комплекса у каждого бренда разные способы ведения дел. Zara сильно отличается от других.

H&M, в отличие от Zara, в своей деятельности активно использует рекламу. Цели коммерческой рекламы бывают разными: информативными, убеждающими, напоминающими, что зависит от конкретизации для данной рекламной кампании задач; особенностей целевого рынка, фазы жизненного цикла, степени осведомленности потребителей о фирме, общего состояния экономики и т. д.

Реклама H&M направлена на создание у потребителя приверженности к торговой марке, повышению ее имиджа. В отличие от Zara, H&M всегда активно использует рекламу, затрачивая на эти цели в среднем 4–5 % ежегодного объема продаж, в основном на рекламу в газетах и модных журналах. Одновременно H&M активно занимается уличной рекламой. Перед Рождеством на улицах всегда появлялась пикантная реклама дамского белья. Компания, как правило, не применяет телевизионную рекламу, но для повышения имиджа бренда проводит рекламные кампании с участием знаменитостей.

Рекламе H&M существенно способствует постоянное сотрудничество с ведущими мировыми дизайнерами, начатое с совместного проекта с Карлом Лагерфельдом в 2004 г. Активно размещает рекламу в ведущих модных журналах, в частности Vogue, Elle, Cosmopolitan. Как и Zara, H&M уделяет большое внимание оформлению магазинов, постоянно обновляя одежду, представленную на манекенах, и меняя дизайн магазинов в лучшую сторону.

При этом для активизации продвижения своих товаров в новых условиях и установления стабильных долгосрочных отношений с потребителями для Северной Европы H&M запустила рекламную кампанию с использованием Интернета: зарегистрировавшиеся на сайте компании пользователи получают фирменный журнал H&M, электронную рассылку, а также специальные предложения и скидки.

Стратегия продвижения Zara контрастирует со стратегией H&M и Uniqlo. Эти компании привержены традиционной рекламе на телевидении, в газетах и социальных сетях, а в случае H&M – через каталог. В этой рекламе часто снимаются звезды мира моды, кино или спорта.

Кроме того, оба бренда сотрудничают с разными дизайнерами и представителями мира моды [15]. Компания H&M была первой, когда в 2004 г. выпустила коллекцию, разработанную Карлом Лагерфельдом, главным дизайнером французского бренда Chanel. Uniqlo начала сотрудничество в 2009 г. с немецкой Jil Sander.

С другой стороны, бренд-послом Uniqlo является теннисист Новак Джокович. Все его снаряжение и одежда произведены японским брендом.

Что касается уценки, все компании проводят как минимум два различных сезона продаж в течение года: один в январе, а другой в июле. Zara обычно снижает цены на 15–20 %, тогда как у Uniqlo снижение составляет около 20–30 %.

Стратегия продвижения и рекламы в маркетинговой стратегии Uniqlo выглядит следующим образом. В компании есть группа по созданию клиентов, которая анализирует данные о покупках, что помогает оценить предпочтения клиентов и соответствующим образом разработать рекламный контент. Компании, развивающие онлайн-продажи, предоставляют команде необходимые большие данные о покупках и предпочтениях клиентов, которые они используют в своем анализе. В рекламной кампании выдвигаются на первый план женщины из разных стран, носящие одежду Uniqlo в повседневной жизни, и используется слоган «Сделано для всех». Подчеркивается стратегия стать глобальным брендом и привлечь клиентов из разных стран и этнических групп.

Таким образом, за последние пять-десять лет стратегии продвижения в комплексе маркетинга транснациональные корпорации индустрии моды изменились под влиянием изменения в бизнес-моделях, цифровой трансформации и изменениях в потребительском поведении. Каждая из трех крупнейших корпораций пытается дифференцироваться от других в рамках подходов к сбыту и продвижению товаров.

Список литературы

1. Владимирова, И. Г. Транснационализация международных компаний: особенности и тенденции / И. Г. Владимирова, Н. Ю. Кони́на, В. С. Ефремов // *Управленец*. – 2020. – Т. 11, № 4. – С. 70–81.
2. Зоидов, К. Х. Динамика институтов инновационного развития: российский и зарубежный опыт / К. Х. Зоидов, Ю. А. Ковальчук, И. М. Степнов. – Москва, 2020.
3. Кони́на, Н. Ю. Маркетинг ТНК в условиях цифровой трансформации экономики 4.0 / Н. Ю. Кони́на, Е. А. Пonomарева, Е. А. Панова // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2020. – № 6. – С. 3–11.
4. Кони́на, Н. Ю. Конкурентоспособность транснациональных корпораций в условиях глобализации: автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук / Н. Ю. Кони́на ; Московский государственный институт международных отношений. – Москва, 2009.
5. Ноздрева, Р. Б. Маркетинг / Р. Б. Ноздрева, Г. Д. Крылова, М. И. Соколова. – Москва, 2001.
6. Менеджмент: теория, практика и международный аспект / под ред. Н. Ю. Кониной. 2-е изд. – Москва, 2018.
7. Ноздрева, Р. Б. Развитие концепции маркетинга на основе эмпирической экономики / Р. Б. Ноздрева // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2018. – № 4. – С. 3–10.
8. Ноздрева, Р. Б. О мгимовской школе менеджмента, маркетинга и коммерции / Р. Б. Ноздрева // *Вестник МГИМО Университета*. – 2014. – № 5 (38). – С. 182–185.
9. Современные проблемы менеджмента, маркетинга и предпринимательства / Р. Б. Ноздрева и др. – Москва, 2018.
10. Стратегии развития международных компаний / под редакцией Р. Б. Ноздревой. – Москва, 2013.
11. *Digital Strategies in a Global Market. Navigating the Fourth Industrial Revolution* / Editors: N. Konina, P. Macmillan; 1st ed. – 2021. – January 3. – 306 p.
12. Gonzalo, A. Fashion's digital transformation / A. Gonzalo, H. Harreis, C. S. Altable, C. Villepelet. – URL: <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/fashions-digital-transformation-now-or-never> (дата обращения: 09.10.2020).
13. Syed Tariq Anwar. Zara vs. Uniqlo: Leadership strategies in the competitive textile and apparel industry // *Global Business and Organizational Excellence*. – 2017. – № 36:5. – P. 26–35.
14. Martínez, S. Zara's 'Pronto Moda' to a value brand retailer / S. Martínez, A. Errasti, M. Rudberg // *Production Planning & Control*. – 2015. – 26:9. – P. 723–737.
15. Bianchi, F. BCG / F. Bianchi, P. Dupreelle, F. Krueger, J. Seara, D. Watten, S. Willersdorf // *Fashion's Big Reset*. – 2020. – URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2020/fashion-industry-reset-covid> (дата обращения: 09.10.2020).
16. Oklander, M. Channels for promotion of fashion brands in the online space / M. Oklander, A. Kudina // *Baltic Journal of Economic Studies*. – 2021. – № 7(2). – P. 179–187.
17. Kozinets, R. V. Themed flagship brand stores in the new millennium: theory, practice, prospects / R. V. Kozinets, J. F. Sherry, B. DeBerry-Spence, A. Duhachek, K. Nuttavuthisit, D. Storm // *Journal of Retailing*. – 2002. – Volume 78, Issue 1. – P. 17–29.

References

1. Vladimirova I.G., Konina N.Yu., Efremov V.S. Transnacionalizaciya mezhdunarodny'x kom-panij: osobennosti i tendencii. *Upravlenec*. 2020. T. 11. № 4. S. 70–81.
2. Zoidov K.X., Koval'chuk Yu.A., Stepnov I.M. *Dinamika institutov innovacionnogo razvitiya: rossijskij i zarubezhny'j opy't*. Moskva, 2020.
3. Konina N.Yu., Ponomareva E.A., Panova E.A. Marketing TNK v usloviyax cifrovoj transformacii e'konomiki 4.0. *Marketing v Rossii i za rubezhom*. 2020. № 6. S. 3–11.
4. Konina N.Yu. *Konkurentosposobnost' transnacional'ny'x korporacij v usloviyax globalizacii: avtoreferat dissertacii na soiskanie uchenoj stepeni doktora e'konomicheskix nauk* / Moskovskij gosudarstvenny'j institut mezhdunarodny'x otnoshenij. Moskva, 2009.
5. Nozdreva R.B., Kry'lova G.D., Sokolova M.I. *Marketing*. Moskva, 2001.
6. *Menedzhment: teoriya, praktika i mezhdunarodny'j aspekt* / pod red. N.Yu. Koninoj. 2-e izd. Moskva, 2018.
7. Nozdreva R.B. *Razvitie koncepcii marketinga na osnove e'mpiricheskoy e'konomiki. Marketing v Rossii i za rubezhom*. 2018. № 4. S. 3–10.
8. Nozdreva R.B. O mгимovskoj shkole menedzhmenta, marketinga i kommercii. *Vestnik MGIMO Universiteta*. 2014. № 5 (38). S. 182–185.
9. *Sovremennye problemy menedzhmenta, marketinga i predprinimatel'stva* / Nozdreva R.B. i dr. Moskva, 2018.
10. *Strategii razvitiya mezhdunarodny'x kompanij* / pod red. Nozdrevoj R.B. Moskva, 2013.
11. *Digital Strategies in a Global Market. Navigating the Fourth Industrial Revolution*. Editors: Konina, Natalia (Ed.) Palgrave Macmillan; 1st ed. 2021 edition (January 3, 2021), 306 p.
12. Antonio Gonzalo, Holger Harreis, Carlos Sanchez Altable, and Cyrielle Villepelet. (2020) *Fashion's digital transformation*. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/fashions-digital-transformation-now-or-never> (data obrasheniya: 09.10.2020).
13. Syed Tariq Anwar. (2017) Zara vs. Uniqlo: Leadership strategies in the competitive textile and ap-parel industry. *Global Business and Organizational Excellence* 36:5, p. 26–35.
14. Sandra Martínez, Ander Errasti & Martin Rudberg (2015) Adapting Zara's 'Pronto Moda' to a value brand retailer, *Production Planning & Control*, 26:9, 723–737.

15. Filippo Bianchi, Pierre Dupreelle, Felix Krueger, Javier Seara, Drake Watten, and Sarah Will-ersdorf. *BCG* (2020). Fashion's Big Reset. URL: <https://www.bcg.com/ru-ru/publications/2020/fashion-industry-reset-covid> (data obrashheniya: 09.10.2020).

16. Oklander, M., & Kudina, A. (2021). Channels for promotion of fashion brands in the online space. *Baltic Journal of Economic Studies*, 7(2), 179–187.

17. Kozinets R.V., Sherry J F, DeBerry-SpenceB, Duhachek A, Nuttavuthisit K, Storm D. Themed flagship brand stores in the new millennium: theory, practice, prospects. *Journal of Retailing*, Volume 78, Issue 1, 2002, P. 17–29.

DOI 10.47576/2712-7516_2021_5_1_17

УДК 338.24:004.8

СПЕЦИФИКА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В IT-ОТРАСЛИ

Ахмедова Милена Расуловна,

кандидат экономических наук, доцент, Кубанский государственный университет, г. Краснодар, Россия, mili-g1@mail.ru

Перова Анастасия Евгеньевна,

кандидат экономических наук, доцент, Кубанский государственный университет, г. Краснодар, Россия, nasper13@mail.ru

В статье анализируется специфика использования технологий искусственного интеллекта в IT-отрасли. Отмечается, что искусственный интеллект является эффективным машинным обучением, которое изменило все бизнес-процессы за последние годы. Приводится сравнительный анализ мировых расходов на IT-технологии и сервисы в IT-сфере, выделяются крупнейшие IT-компании на российском рынке. Проанализирована статистика самых перспективных технологий искусственного интеллекта для внедрения по всем секторам экономики (технологии распознавания речи и голоса, VDA в сфере маркетинга, мониторинг и менеджмент сетей). Делается вывод, что искусственный интеллект постепенно находит применение и автоматизирует процессы во всех отраслях бизнеса, однако IT-сфера является ключевой и основополагающей для использования и создания данных технологий.

К л ю ч е в ы е с л о в а : искусственный интеллект; обучение; доход; расход; технология.

UDC 338.24:004.8

SPECIFICITY OF USING ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES IN THE IT INDUSTRY

Akhmedova Milena Rasulovna,

PhD in Economics, Associate Professor, Kuban State University, Krasnodar, Russia, mili-g1@mail.ru

Perova Anastasia Evgenievna,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Kuban State University, Krasnodar, Russia, nasper13@mail.ru

The article analyzes the specifics of using artificial intelligence technologies in the IT industry. It is noted that artificial intelligence is an effective machine learning that has changed all business processes in recent years. A comparative analysis of the world expenditures on IT-technologies and services in the IT-sphere is given, the largest IT-companies in the Russian market are highlighted. The statistics of the most promising artificial intelligence technologies for implementation in all sectors of the economy (speech and voice recognition technologies, VDA in the field of marketing, monitoring and management of networks) are analyzed. It is concluded that artificial intelligence is gradually finding application and automating processes in all business sectors, but the IT sphere is key and fundamental for the use and creation of these technologies.

Key words : artificial intelligence; education; income; consumption; technology.

На сегодняшний день искусственный интеллект фактически является самым эффективным машинным обучением, которое изменило все бизнес-процессы за последние

годы. Множество компаний выбирают его не только для того, чтобы повысить свою эффективность, но и чтобы произвести огромное впечатление на своих клиентов [4].

Искусственный интеллект появился в результате прогресса в машинном обучении и предназначен для имитирования человеческого мышления и поведения. Так, он может распознавать речь, проводить анализ дан-

ных и даже рассуждать. В табл. 1 представлены сервисы и приложения с внедренным искусственным интеллектом, которые ежедневно используют миллионы людей по всему миру.

Таблица 1 – Самые популярные IT-сервисы с использованием искусственного интеллекта

Сервис/приложение	Сущность ИИ
Yandex	Применяется для распознавания речи и изображений, перевода с иностранных языков, контекстной рекламы, изучения поведения пользователей
Siri	Виртуальный помощник анализирует заданные голосовые команды с помощью обработки естественной речи и даёт ответ посредством имитации человеческого голоса. Система приспособляется индивидуально к каждому пользователю, изучает его предпочтения
Netflix	Персонализировано подбираются фильмы для пользователя, анализируются его предпочтения
Google	Компания предоставляет различные инструменты использования искусственного интеллекта как разработчикам, так и пользователям. К ключевым относятся набор программных библиотек глубокого обучения с открытым исходным кодом, поиск Google по наборам данных, тензорный процессор
YouTube	Видеоплатформа анализирует ранее просмотренные видео пользователем и на основе этих данных предлагает похожие

Использование искусственного интеллекта особенно важно для веб-разработки и IT-технологий, так как предпочтения пользователей довольно часто меняются, и данная инновация помогает укрепить узнаваемость среди клиентов по отношению к бизнесу [3]. Особенно часто в компаниях стали внедряться чат-боты и голосовые помощники с целью обеспечения лучшего сервиса для клиента.

В 2020 г. исследовательское агентство «Tractica» опубликовало статистику самых перспективных технологий для внедрения по всем секторам экономики (рис. 1) [2]. На лидирующих позициях расположились технологии распознавания речи и голоса, VDA в сфере маркетинга, мониторинга и менеджмента сетей.

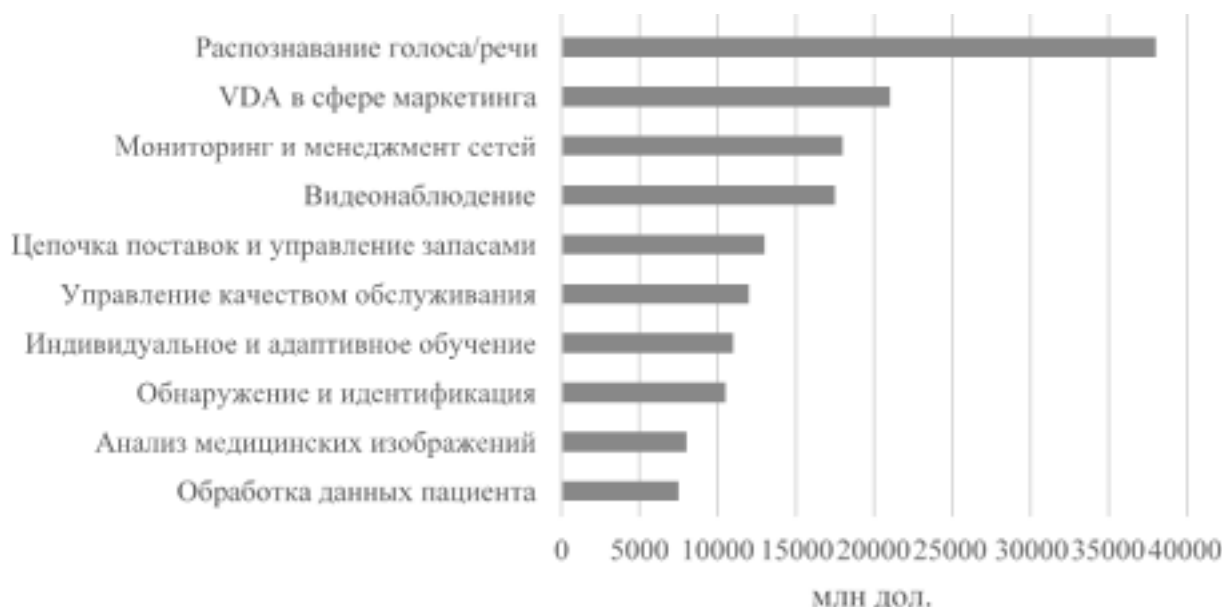


Рисунок 1 – Совокупный мировой доход от использования технологий искусственного интеллекта в 2018 – 2025 гг., млн дол.

Столь явное опережение технологии распознавания речи связано с актуальностью и доступностью внедрения данной инновации

в компании. Технология выполняет большое количество задач: сбор и обработка информации, проведение исследований и опро-

сов, персональное предложение продуктов, холодные звонки, найм сотрудников и др.

В мае 2020 г. был опубликован рейтинг ста крупнейших IT-компаний на российском рынке по итогам 2019 г. (табл. 2).

Общая выручка участников составила более 1,697 трлн руб., что почти на 15% больше показателей предыдущего года (рис. 2).

Таблица 2 – Топ-5 крупнейших IT-компаний на российском рынке [6]

2019 г.	2018 г.	Компания	Выручка в 2019 г., млн руб.	Направление деятельности
1	1	Ростех	253 400	Содействие разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции гражданского и военного назначения
2	2	Национальная компьютерная корпорация	215 674	Производство, интеграция, цифровые услуги, разработка, внедрение, дистрибуция
3	3	Ланит	173 767	Системная интеграция, дистрибуция, консалтинг, инженерные системы, ИТ-аутсорсинг, сервис, обучение, инновации и стартапы
4	5	Софтлайн	108 834	Цифровая трансформация, кибербезопасность, управляемые сервисы, облака, собственные разработки
5	-	Марвел-Дистрибуция	97 517	Дистрибуция программного обеспечения, дистрибуция аппаратного обеспечения, производство аппаратного обеспечения

Первое место в 2020 г. вновь занял Радиоэлектронный кластер «Ростеха». Также в первую пятерку крупнейших IT-компаний вошли «НKK», «Ланит», «Софтлайн» и новичок рейтинга «Марвел-Дистрибуция». Интересно то, что на долю этих пяти компаний приходится

половина от общей выручки топ-100.

Аналитики по всему миру обсуждают перспективы IT-компаний на глобальном рынке. Так, исследовательская компания «Gartner» просчитала рост мировых расходов на IT на 4 % в 2021 г.



Рисунок 2 – Суммарная выручка участников рейтинга топ-100 крупнейших IT-компаний в России (2014 – 2019 гг.), млрд руб.

Согласно данному прогнозу в 2021 г. мировые расходы на IT составят 3,8 трлн дол., что на 4% больше, чем в 2020 г. Ожидается, что

расходы на IT в 2020 г. составят 3,6 трлн дол., что на 5,4% меньше, чем в 2019 г. (табл. 3).

Таблица 3 – Мировые расходы на IT-технологии (2019 – 2021 гг.) [6]

	Расходы в 2019 г., млрд дол.	Рост в 2019 г. (%)	Расходы в 2020 г., млрд дол.	Рост в 2020 г. (%)	Расходы в 2021 г., млрд дол.	Рост в 2021 г. (%)
Системы обработки данных	214,911	1,0	208,292	-3,1	219,086	5,2
Корпоративное программное обеспечение	476,686	11,7	459,297	-3,6	492,440	7,2
Устройства	711,525	-0,3	616,284	-13,4	640,726	4,0
IT-услуги	1,040,263	4,8	992,093	-4,6	1,032,912	4,1
Услуги связи	1,372,938	-0,6	1,332,795	-2,9	1,369,652	2,8
Итого	3,816,322	2,4	3,608,761	-5,4	3,754,816	4,0

Все сегменты расходов на ИТ, по прогнозам, сократятся в 2020 г. Ожидается, что корпоративное программное обеспечение будет иметь самый сильный скачок в 2021 г. (7,2 %) из-за ускорения усилий по цифровизации предприятий, которые предоставляют виртуальные услуги, такие как дистанционное обучение или телемедицина.

Многие компании используют технологию искусственного интеллекта и высокоуровневые задачи визуального распознавания, такие как классификация изображений и обнаружение объектов, для разработки аппаратного и программного обеспечения AR и виртуальной реальности (VR). Преимущества включают в себя предоставление захватывающего опыта, обучение и образование, помощь людям с ограниченными возможностями и предоставление развлечений. Технологии VR и AR заметно выросли с тех пор, как Иван Сазерленд разработал первый прототип гарнитуры VR в 1968 г. для просмотра 3D-изображений. Встроенные в искусственный интеллект приложения уже появились на рынке, к примеру компания IKEA предоставляет мобильное приложение, которое позволяет клиентам видеть, как предмет мебели будет выглядеть и вписываться в заданное пространство с точностью до 1 мм [10]. Также некоторые технологические компании разрабатывают приложения для слабовидящих.

По мере развития AR/VR искусственный интеллект используется, чтобы помочь им стать интерактивными и иметь более привлекательный и интуитивно понятный контент. Технологии искусственного интеллекта позволяют AR/VR обнаруживать движения пользователя, например движения глаз и жесты рук. Это позволяет ему интерпретировать движения с высокой точностью и настраивать контент в режиме реального времени

в соответствии с реакцией пользователя [8]. Например, искусственный интеллект в виртуальной реальности может определять, когда пользователь смотрит на определенное визуальное поле, и предоставлять контент с полным разрешением только в этом случае. Это уменьшает потребности в системных ресурсах, лаги и потери кадров. Симбиотическое развитие технологий AR/VR и искусственного интеллекта ожидается в таких областях, как маркетинговые исследования, учебные симуляции и образование.

Некоторые системы искусственного интеллекта требуют больших объемов обучающих данных, однако отсутствие данных остается важной проблемой [1]. Например, системы искусственного интеллекта в автомобилях без водителя должны быть обучены справляться с критическими ситуациями, но фактических данных о детях, выбегающих на улицу, мало. Альтернативой могло бы стать развитие цифровой реальности. В этом случае система будет обучаться в среде компьютерного моделирования, которая точно воспроизводит соответствующие особенности реального мира. Такая моделируемая среда также может быть использована для проверки производительности систем искусственного интеллекта [5].

Область применения искусственного интеллекта выходит за рамки беспилотных автомобилей. Фактически исследователи разработали платформу под названием «Household Multimodal Environment» (HoME), которая обеспечивала бы имитационную среду для обучения домашних роботов. HoME имеет базу данных с более чем 45 тыс. различных 3D-макетов домов. Он обеспечивает реалистичную среду для обучения искусственных агентов с помощью зрения, звука, семантики, физики и взаимодействия с объектами и другими агентами [7].

Позволяя системам искусственного интеллекта учиться методом проб и ошибок, облачная имитация виртуальной реальности идеально подходит для обучения систем, особенно в критических ситуациях. Непрерывное развитие облачных технологий помогло бы реализовать окружающую среду. Например, в октябре 2017 г. «NVIDIA» анонсировала облачный VR-симулятор, который

может воспроизводить точную физику в реальных средах. Ожидается, что разработчики создадут новый учебный полигон для систем искусственного интеллекта в течение нескольких лет [9].

Помимо AR/VR симуляторов в IT-индустрии немало полезных сервисов, базирующихся на рассматриваемой технологии (табл. 4).

Таблица 4 – Сервисы в IT-сфере, основанные на технологии искусственного интеллекта

Название сервиса	Описание
Яндекс.Алиса	Голосовой помощник, который в полной мере демонстрирует возможности современных технологий машинного обучения и систем искусственного интеллекта на базе нейронных сетей. «Алиса» отлично владеет русским языком, умеет давать быстрые ответы на вопросы и прокладывать маршруты, рассказывать сказки детям, вызывать такси, совершать покупки в интернет-магазинах, играть в различные игры, разбираться в музыке, распознавать фотографии, а также выполнять прочие действия
Jukedeck	Сервис, использующий ИИ-технологии для создания музыкальных треков различных жанров. Всё, что требуется от пользователя, -
Google AutoDraw	Сервис, превращающий рисунки от руки в высококачественные клип-арты. Положенный в основу искусственный интеллект в реальном времени анализирует пользовательские наброски, распознаёт их и предлагает аналогичные картинки, нарисованные профессиональными художниками. Созданные иллюстрации можно разместить в социальных сетях либо скачать на компьютер для дальнейшего использования
DeepCode	Сканер для программного кода, умеющий находить ошибки и предоставлять разработчикам рекомендации по их исправлению. В основу сервиса положены знания более чем четверти миллиона алгоритмических правил, принципов и методов разработки программного обеспечения, оперируя которыми искусственный интеллект системы может проверять и оценивать качество кода
Yva	Облачная система «умной» аналитики корпоративных коммуникаций, позволяющая с помощью технологий искусственного интеллекта оценивать эффективность работы персонала компании. Подключается к корпоративной почте, мессенджерам, проводит регулярные опросы сотрудников и анализирует полученные данные. В результате система формирует рекомендации и предупреждения каждому сотруднику и руководителю, позволяя контролировать их работу, предотвращать выгорание и увольнение ключевых работников и другие возможные риски
CaptionBot	Онлайновый сервис компании «Microsoft», который распознает объекты на загружаемых пользователем изображениях и с помощью нейронных сетей описывает то, что находится на фото, причём простыми словами

Приведенные в таблице сервисы позволяют не только распознавать речь, изображения и движения, но и, к примеру, создать музыкальный трек, убрать фон у изображения без графических редакторов, проанализировать программный код и др. Многие люди пользуются данными сервисами ежедневно.

Таким образом, искусственный интеллект постепенно находит применение и автоматизирует процессы во всех отраслях бизнеса, однако IT-сфера является ключевой для использования и создания технологий искус-

ственного интеллекта. Выручка и совокупный мировой доход от использования конкретных технологий с каждым годом повышаются, иллюстрируя положительное влияние инноваций в бизнес-процессах компаний. Благодаря технологиям искусственного интеллекта процесс цифровизации по всему миру активно прогрессирует, что подтверждается фактическими данными в виде увеличения производительности компаний и увеличением их финансовых показателей.

Список литературы

1. Ахмедова, М. Р. Инвестиционные аспекты модернизации социально-экономической системы региона / М. Р. Ахмедова // Региональная экономика. Теория и практика. – 2015. – № 38. – С. 413.
2. Зайнетдинов, Э. 30 бизнес-процессов, которые изменятся из-за искусственного интеллекта / Э. Зайнетдинов. – URL: <https://hype.ru/deecrypto-store-club> (дата обращения: 20.09.2021).

3. Илющенко, В. В. Анализ инструментальных средств разработки экспертных систем / В. В. Илющенко, В. А. Балканов, И. В. Сеньков // Гуманитарная информатика. – 2014. – № 1 (1). – 20 с.
4. Иванова, Н. И. Инновационная политика. Теория и практика / Н. И. Иванова // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – Т. 60, № 1. – С. 5 – 16.
5. Казепов, Р. И. Искусственный интеллект – четвертая индустриальная революция / Р. И. Казепов. – URL: <http://www.nvidia.ru/object/intelligent-industrial-revolution-blog-ru.html> (дата обращения: 10.09.2021).
6. Морхат, П. М. Искусственный интеллект: правовой взгляд : научная монография / П. М. Морхат ; РОО «Институт государственно-конфессиональных отношений и права». – Москва : Буки Веди, 2018. – 257 с.
7. Понкин, И. В. Искусственный интеллект с точки зрения права / И. В. Понкин, А. И. Редькина // Вестник РУДН. Серия: юридические науки. – 2018. – № 1. – С. 91 – 109.
8. Сукнина, С. А. Искусственный интеллект / С. А. Сукнина // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2015. – № 5-2. – С. 43-47.
9. Тарасов, В. Б. Интеллектуальные системы в проектировании / В. Б. Тарасов // Новости искусственного интеллекта. – 2016. – № 4. – С. 21 – 28.
10. Skavo, T. Artificial Intelligence: 10 Trends to Watch in 2017 and Beyond / T. Skavo. – URL: <https://www.tractica.com/resources/> (дата обращения: 10.09.2021).

References

1. Axmedova M.R. Investicionny`e aspekty` modernizacii social`no-e`konomicheskoy sistemy` regiona. Regional`naya e`konomika. *Teoriya i praktika*. 2015. № 38. S. 413.
2. Zajnetdinov E`. 30 biznes-processov, kotory`e izmenyatsya iz-za iskusstvennogo intellekta. URL: <https://hype.ru/deecrypto-store-club> (data obrashheniya: 20.09.2021).
3. Ilyushhenko V.V., Balkanov V.A., Sen`kov I.V. Analiz instrumental`ny`x sredstv razrabotki e`kspertny`x sistem. *Gumanitarnaya informatika*. 2014. № 1 (1). 20 с.
4. Ivanova N.I. Innovacionnaya politika. Teoriya i praktika. *Mirovaya e`konomika i mezhdunarodny`e otnosheniya*. 2017. T. 60, № 1. S. 5 – 16.
5. Kazepov R.I. *Iskusstvenny`j intellekt – chetvertaya industrial`naya revolyuciya*. URL: <http://www.nvidia.ru/object/intelligent-industrial-revolution-blog-ru.html> (da-ta obrashheniya: 10.09.2021).
6. Morxat P.M. *Iskusstvenny`j intellekt: pravovoj vzglyad: nauchnaya monografiya* / ROO «Institut gosudarstvenno-konfessional`ny`x otnoshenij i prava». Moskva: Buki Vedi, 2018. 257 s.
7. Ponkin I.V., Red`kina A.I. *Iskusstvenny`j intellekt s tochki zreniya prava. Vestnik RUDN. Seriya: yuridicheskie nauki*. 2018. № 1. S. 91 – 109.
8. Suknina S.A. *Iskusstvenny`j intellekt. Novaya nauka: Teoreticheskij i prakticheskij vzglyad*. 2015. № 5-2. S. 43–47.
9. Tarasov V.B. *Intellektual`ny`e sistemy` v proektirovanii. Novosti iskusstvennogo intellekta*. 2016. № 4. S. 21–28.
10. Skavo T. *Artificial Intelligence: 10 Trends to Watch in 2017 and Beyond*. URL: <https://www.tractica.com/resources/> (data obrashheniya: 10.09.2021).

DOI 10.47576/2712-7516_2021_5_1_23

УДК 338

УПРАВЛЕНИЕ КОРПОРАТИВНЫМИ РИСКАМИ В РАМКАХ СООТВЕТСТВИЯ КРИТЕРИЯМ РЕЙТИНГОВ ESG

Гавриленко Татьяна Юрьевна,
*кандидат экономических наук, заведующий кафедрой экономики,
МИРЭА – Российский технологический университет, г. Москва, Россия,
e-mail: gavrilenko@mirea.ru*

Григоренко Ольга Викторовна,
*кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики,
МИРЭА – Российский технологический университет, г. Москва, Россия,
e-mail: grigorenko@mirea.ru*

Ткаченко Елена Константиновна,
*старший преподаватель кафедры экономики, МИРЭА – Российский техно-
логический университет, г. Москва, Россия, e-mail: e_tkachenko@mirea.ru*

В статье рассматривается необходимость соблюдения современными компаниями принципов устойчивого развития, которые стимулируют компании вести деятельность в интересах людей и будущих поколений. Отмечается, что в научном и практическом обороте идеи принято рассматривать по трем основным составляющим устойчивости: экологической (Environmental), социальной (Social) и управленческой (Governance), что нашло выражение в критериях ESG, которые стали инструментом оценки в соответствующих рейтингах. Делается вывод, что важнейшим моментом в новых подходах к управлению корпоративными рисками при внедрении концепции устойчивого развития в компании является владение менеджментом компании соответствующими технологиями.

К л ю ч е в ы е с л о в а : устойчивое развитие; экология; критерии; рейтинг; управление; корпоративные риски; технологии.

UDC 338

CORPORATE RISK MANAGEMENT IN LINE WITH ESG RATING CRITERIA

Gavrilenko Tatiana Yurievna,
*Ph.D. in Economics, Head of the Department of Economics, MIREA – Russian
Technological University, Moscow, Russia, e-mail: gavrilenko@mirea.ru*

Grigorenko Olga Victorovna,
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of
Economics, MIREA – Russian Technological University, Moscow, Russia,
e-mail: grigorenko@mirea.ru*

Tkachenko Elena Konstantinovna,
*Senior Lecturer, Department of Economics, MIREA – Russian Technological
University, Moscow, Russia, e-mail: e_tkachenko@mirea.ru*

The article discusses the need for modern companies to comply with the principles of sustainable development, which stimulate companies to conduct activities in the interests of people and future generations. It is noted that in the scientific and practical circulation of ideas it is customary to consider three main components of sustainability: environmental (Environmental), social (Social) and managerial (Governance), which found expression in the ESG criteria, which became an assessment tool in the corresponding ratings.

It is concluded that the most important moment in new approaches to corporate risk management when introducing the concept of sustainable development in a company is the company's management's possession of appropriate technologies.

Key words: sustainable development; ecology; criteria; rating; control; corporate risks; technologies.

Нынешняя ситуация всеобщей экономической турбулентности сделала как никогда актуальной задачу более ответственного отношения бизнеса к своей деятельности и инвестированию ради успешного развития и расширения, уделением особого внимания соответствию принципам устойчивого развития. В России виден все возрастающий интерес к данной, еще относительно новой для отечественной экономики, проблематике как в научном, так и практическом аспектах.

Коротко остановимся на основных идеях и концепции теории и практики устойчивого развития. В 1992 г. на 2-й Международной конференции ООН и ООС в Рио-де-Жанейро участниками была принята «Концепция устойчивого экономического развития». Сегодня уже трудно переоценить важность этого события, так как следование этой концепции и ее основным траекториям, по сути, стало новой вехой для всей мировой экономики. Вряд ли сегодня кто-то будет сомневаться, что одними из самых существенных проблем и экономики, и всего человеческого общества являются экология, социальные ориентиры и предсказуемое стабильное управление.

С принятием указанной концепции наметился разворот всей экономической системы от строго техногенной к более отвечающей требованиям современного времени и условий. Необходимость заботиться не на словах, а на деле о том, чтобы вести хозяйство разумно в интересах людей и будущих поколений – главные идеи теории и практики устойчивого развития. В научном и практическом обороте эти идеи принято рассматривать по трем основным составляющим устойчивости, а именно – экологической (Environmental), социальной (Social) и управленческой (Governance), что нашло выражение в критериях ESG, которые стали инструментом оценки в соответствующих рейтингах.

Рейтинги по критериям ESG, в отличие от кредитных рейтингов, на наш взгляд, в большей мере ориентируют компании на комплексный подход к своей деятельности и ее

результатам, понуждают менеджмент компаний взглянуть как бы вглубь внутренних проблем, но при этом через призму того, как компания будет выглядеть в ряду других. Через оценку по критериям и методикам рейтингов ESG возможно оценить эффективность управления компанией. Есть возможность спрогнозировать корпоративные риски, прежде всего, в таких важнейших сферах, как социальная и экологическая.

Для бизнес-сообщества становится важным участие компаний в рейтингах устойчивого развития, так как это позволяет лучше понимать друг друга, быть более открытыми и предсказуемыми, что важно в сфере инвестиций и других деловых взаимодействий. Но надо понимать, что такое участие требует определенных усилий со стороны компании и ее руководства, максимальной интеграции принципов устойчивого развития в бизнес-процессы.

10 июня 2021 г. состоялось очередное заседание экспертного совета Центрального Банка России по корпоративному управлению, где были представлены разработанные рекомендации для советов директоров компаний в сфере устойчивого развития [2]. Среди причин таких рекомендаций не только глобальные проблемы, связанные с распространением новой коронавирусной инфекции, но и крупнейшие экологические катастрофы. Так, в течение 2020–2021 гг. произошли такие аварии, как разлив дизельного топлива в мае 2020 г., прорыв подводного продуктовода и загрязнение крупной сибирской реки Обь в марте 2021 г., разливы нефти и нефтепродуктов в республике Коми осенью 2020 г. и в мае 2021 г. И у всех этих аварий есть ответственные – крупнейшие отечественные компании, такие как «Норникель», «Сибур» и «Лукойл». В целом же с января по май 2021 г., по данным Ростехнадзора, увеличилось количество аварий на нефтегазовых объектах: произошло 22 аварии, что на 40 % больше, чем в 2020 г. [3]

Рекомендации ЦБ РФ представляют собой пошаговую инструкцию для менеджмен-

та по внедрению в компании ESG. В частности, совету директоров следует для начала выбрать для своей компании цели и задачи из 169, сформулированных ООН, а затем переходить к практической реализации концепции устойчивого развития.

Встраивание в общие планы и стратегии планов по развитию в компании ESG предполагает интеграцию в общую стратегию бизнеса и, главное, в общую систему управления рисками и внутреннего контроля. А так как приходится все время помнить о необходимости следовать международным стандартам раскрытия информации, необдуманных и поспешных шагов надо избегать.

Реализация в компании принципов ESG, а затем и возможное участие в рейтингах меняют подход к управлению корпоративными рисками. И дело не только в том, что для внедрения концепции устойчивого развития придется выделять и отдельное структурное подразделение в компании для этой работы, и формировать большой массив соответствующей документации, а в том, что меняется парадигма всей системы управления рисками. Именно поэтому в рекомендациях ЦБ РФ нет совета о создании отдельного подразделения по управлению рисками в рамках внедрения и реализации концепции устойчивого развития. Не следует выделять эту сферу деятельности по управлению компанией в отдельный по отношению к другим, лишь таким образом удастся выстроить комплексную систему управления рисками корпорации. Новая парадигма состоит в том, что все риски компании следует рассматривать и оценивать именно с точки зрения необходимости следовать критериям ESG.

Важнейшим моментом в новых подходах к управлению корпоративными рисками при внедрении концепции устойчивого развития в компании является владение менеджментом компании соответствующих технологий. Качество управленческого персонала при организации такой работы приобретает особое значение. В рекомендациях Центрального банка, адресованных советам директоров компаний, которые будут на практике следовать концепциям и критериям устойчивого развития, содержится рекомендация о включении в эту систему KPI по устойчивому развитию. Соответственно, речь идет о том, чтобы предусмотреть возможность получе-

ния топ-менеджерами компании вознаграждений. Учитывая сложность задач, которые стоят перед компаниями, внедряющими в свою бизнес-практику ESG, данная рекомендация представляется весьма актуальной, поскольку известно, что материальное стимулирование остается одним из наиболее действенных способов активизировать креативные компоненты в деятельности топ-менеджеров, в том числе и в области управления рисками.

Остановимся на рекомендации о периодичности проведения анализа динамики показателей компании в области устойчивого развития. Регулятор предлагает советам директоров компаний проводить анализ регулярно, при этом есть прямое указание на периодичность, а именно ежеквартально. Представляется, что в управлении рисками, а это, напомним, одна из составляющих системы по устойчивому развитию, такой временной промежуток для проведения аналитических процедур может быть слишком длинным. То есть считаем, что в управлении корпоративными рисками, в том числе в рамках реализации концепции ESG, следует организовать мониторинг показателей, на основе которых строится управление рисками и проводится их оценка. Это означает, что необходимо определить соответствующие показатели и включить их в состав тех, которые отслеживаются в режиме мониторинга, скорее всего с использованием современных программных средств. Таким образом, отбор и формирование системы показателей, оказывающих решающее воздействие на возникновение и развитие основных рисков компании, которые подлежат постоянному мониторингу в целях выявления их динамики, должны стать одной из задач руководителей в части управления рисками при внедрении и следовании критериям ESG. Управление рисками для обеспечения жизнеспособности и эффективности деятельности компании является циклическим и непрерывным процессом, который координирует и направляет основные виды деятельности [1].

Безусловно актуальной является и рекомендация о необходимости достижения баланса между долгосрочными и краткосрочными интересами компании. Считаем, что при принятии решения компанией о следовании концепции устойчивого развития, это одна из

важнейших задач в управлении. Управление корпоративными рисками предполагает обязательное соблюдение указанного баланса, так как это дает некоторую гарантию возможности соблюдения стабильности в деятельности содействует снижению рисков.

Что касается рейтингов ESG, в которых ЦБ РФ рекомендует участвовать компаниям, то можно сказать, эта рекомендация будет способствовать дальнейшему распространению идей концепции устойчивого развития у нас в стране. Крайне важно это и с точки зрения осуществления и расширения инвестиционной деятельности, что так важно в постковидный период развития экономики. Внимание инвесторов к компаниям, которые заявили о своей приверженности концепциям социально ответственного ведения бизнеса при соблюдении экологической безопасности, во многом зависит от позиции таких компаний в рейтингах ESG. Многим современным инвесторам важно оценить степень и глубину интеграции принципов устойчивого развития в бизнес-процессы компаний, учитывая, что одним из G-факторов является система управления рисками, наравне с такими факторами, как эффективность совета директоров, деловая репутация компании и защита прав собственников. ЦБ РФ справедливо считает, что признание высоких стандартов деятельности в вопросах устойчивого развития инвесторами и рейтинговыми агентствами может усилить конкурентные позиции компании. В России рейтинг ESG составляет

RAEX Europe, в 2021 г. в него была включена 121 компания. В международных рейтингах присутствует около 40 российских компаний, которые обычно занимают достаточно высокие позиции. Надо отметить, что методики, используемые крупнейшими международными рейтинговыми компаниями, иногда существенно различаются, но общим является то, что чем строже рейтинг, тем меньше в нем российских компаний. Это говорит о том, что у российских компаний есть куда стремиться и к чему двигаться в своем развитии. В этом аспекте считаем, что для некоторых компаний участие в реализации концепций устойчивого развития и, следовательно, участие в рейтингах международных или отечественных должно стать обязательным. К участию в рейтингах должны подталкивать компании не только инвесторы, но и само руководство отечественных компаний должно выступать инициатором внедрения концепции устойчивого развития. Немалая роль тут, конечно, принадлежит и государству.

В заключение констатируем, что при реализации в компании концепции ESG корпоративные риски усложняются и умножаются рискованные факторы влияния на общую эффективность деятельности компании, возникающие риски могут приобретать характер системных. Это означает, что управление корпоративными рисками должно стать одной из основных задач менеджмента компании всех уровней, а не только уровня высшего руководства.

Список литературы

1. Комиссарова, М. А. Возможности управления рисками для достижения устойчивого развития предприятия / М. А. Комиссарова, Д. М. Рыгаловский // Российское предпринимательство. – 2016. – № 22. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-upravleniya-riskami-dlya-dostizheniya-ustoychivogo-razvitiya-predpriyatiya> (дата обращения: 19.06.2021).
2. Петрова, Ю. Как Банк России учит эмитентов устойчивому развитию / Ю. Петрова, Е. Федотова Как Банк России учит эмитентов устойчивому развитию. – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/06/10/873838-bank-rossii-razvitiyu> (дата обращения: 17.06.2021).
3. Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору. – URL: <https://www.gosnadzor.ru> (дата обращения: 21.05.2021).

References

1. Komissarova M.A., Ry'galovskij D.M. Vozmozhnosti upravleniya riskami dlya dostizheniya ustojchivogo razvitiya predpriyatiya. *Rossijskoe predprinimatel'stvo*. 2016. № 22. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vozmozhnosti-upravleniya-riskami-dlya-dostizheniya-ustoychivogo-razvitiya-predpriyatiya> (data obrashheniya: 19.06.2021).
2. Petrova Yu., Fedotova E. *Kak Bank Rossii učit e'mitentov ustojchivomu razvitiyu*. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/06/10/873838-bank-rossii-razvitiyu> (data obrashheniya: 17.06.2021).
3. *Federal'naya sluzhba po e'kologicheskomu, texnologicheskomu i atomnomu nadzoru*. URL: <https://www.gosnadzor.ru> (data obrashheniya: 21.05.2021).

DOI 10.47576/2712-7516_2021_5_1_27

УДК 339.544

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФРАНЧАЙЗИНГА В СТРАНАХ ЛАТИНОАМЕРИКАНСКОГО РЕГИОНА

Бердина Марина Юрьевна,*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международного предпринимательства, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург, Россия, e-mail: svitkova_marina@mail.ru***Бердин Александр Эдуардович,***старший преподаватель кафедры экономики высокотехнологичных производств, Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Санкт-Петербург, Россия, e-mail: berdin07@mail.ru*

В статье выявляются особенности функционирования франчайзинговых компаний в странах Латинской Америки. Определены наиболее привлекательные регионы для развития бизнеса и расширения франчайзинговых сетей на рынках стран Латинской Америки. Особый акцент сделан на анализе критериев выбора подходящего региона для развития франчайзинга со стороны зарубежных франчайзеров. Выявлены критерии, которым должны соответствовать участники франчайзинговых отношений с целью успешного ведения бизнеса в Латинской Америке. Определяются ключевые направления экспорта франчайзинга из латиноамериканского региона, выбор приоритетных географических и товарных направлений для отдельных стран региона с целью привлечения иностранных инвестиций в свой бизнес. Приведены примеры латиноамериканских франчайзинговых компаний, добившихся успеха при выходе на зарубежные рынки.

К л ю ч е в ы е с л о в а : международный франчайзинг; Латинская Америка; экспорт латиноамериканского франчайзинга.

UDC 339.544

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF FRANCHISING IN THE COUNTRIES OF THE LATIN AMERICAN REGION

Berdina Marina Yurievna,*PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Entrepreneurship, St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg, Russia, e-mail: svitkova_marina@mail.ru***Berdin Alexander Eduardovich,***Senior Lecturer, Department of Economics of High-Tech Industries, St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, St. Petersburg, Russia, e-mail: berdin07@mail.ru*

The article reveals the features of the functioning of franchising companies in Latin America. The most attractive regions for business development and expansion of franchise networks in the markets of Latin America have been identified. Particular emphasis is placed on the analysis of criteria for choosing a suitable region for the development of franchising on the part of foreign franchisors. The article identifies the criteria that must be met by the participants in franchising relations in order to successfully conduct business in Latin America. The key directions of export of franchising from the Latin American region are determined, the choice of priority geographical and commodity directions for individual countries of the region in order to

attract foreign investment in their business. Examples of Latin American franchise companies that have been successful in entering foreign markets are given.

Key words: international franchising; Latin America; export of Latin American franchising.

Диапазон возможностей, который может дать вся Латинская Америка, очень широк, и темпы роста экономик отдельных стран там особенно высоки. Например, Бразилия утроила свой ВВП за последнее десятилетие, средний класс продолжает расти, а рост ВВП ведет к увеличению располагаемого дохода. Другие страны региона показали двукратный рост в секторе франчайзинга как для отечественных, так и для зарубежных концепций.

Исследование в статье основывается на общенаучной методологии. Основой являются статистические данные по числу франчайзинговых сетей в мире и странах латиноамериканского региона, сведения о состоянии развития франчайзинга в большинстве стран региона, а также документы и сведения, подготовленные специализированными странами франчайзинговыми ассоциациями, контролирующими функционирование франчайзинга в странах Латинской Америки. Для целей данного исследования был проведен обзор отечественной и зарубежной литературы в основном за 2015–2020 гг., а также использованы работы с изучением международных баз данных рецензируемой литературы. Авторами были изучены публикации Международной Франчайзинговой Ассоциации, Всемирного совета по франчайзингу, ассоциаций ведущих стран Латинской Америки (Бразилии, Аргентины, Мексики и др.), являющихся основными источниками получения информации с наибольшим количеством доступных рабочих документов и специализи-

рованных отчетов, относящихся к развитию франчайзинга в регионе.

Степень научной проработанности темы в настоящее время достаточно представлена в зарубежных источниках, в основном в латиноамериканских изданиях. Однако в отечественной литературе данный вопрос изучен слабо. Нам удалось найти лишь незначительное количество работ отечественных авторов, рассматривающих отдельные аспекты развития франчайзинга в латиноамериканском регионе [1; 2]. В зарубежной литературе вопрос развития франчайзинга в указанном регионе изучен более обстоятельно [3–5; 8; 12; 18–20; 24], но представлен в основном работами латиноамериканских авторов и пресс-релизами страновых ассоциаций франчайзинга. В этой связи считаем целесообразным систематизировать и обобщить современный материал по проблематике развития франчайзинга и его особенностям в латиноамериканском регионе.

Рассмотрим аргументы выбора региона для франчайзинга.

Латинская Америка – это кладезь возможностей для концепций франчайзинга, стремящихся расширить свое глобальное присутствие [18; 20; 24; 27]. В регионе сосредоточено достаточное количество развивающихся экономик, которые можно рассматривать как один из желаемых плацдармов для международной экспансии франчайзинговых сетей (рис. 1).

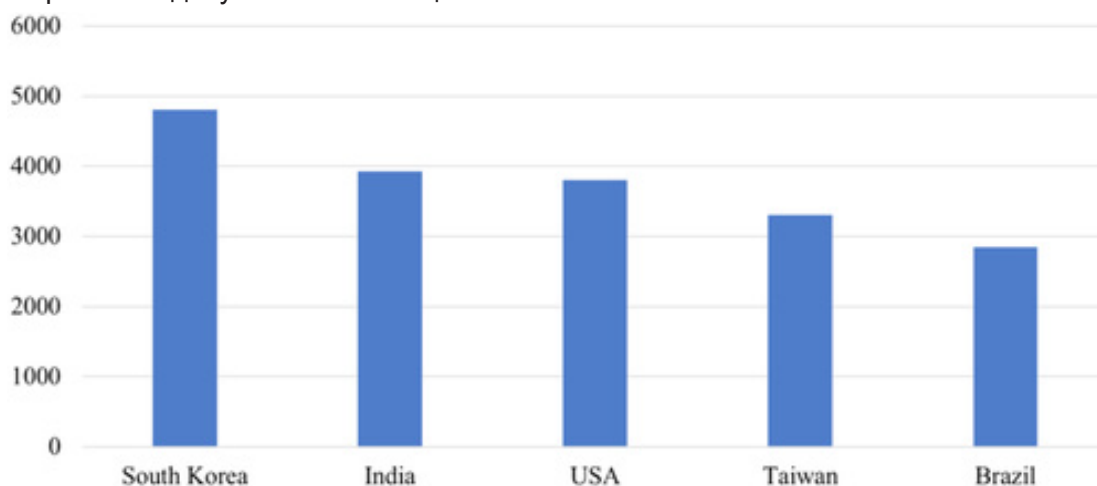


Рисунок 1 – Страны-лидеры по числу франчайзинговых брендов (2020 г.) [17]

Однако разнообразие культур может быть очень различным и не всегда понятным для иностранных партнеров и покупателей, и, чтобы понять, как успешно войти на рынок, нужно время и внимательное изучение ключевых национальных особенностей потенциальных контрагентов. Франчайзинговые концепции, ориентированные на регион, в частности на Латинскую Америку, уже пользуются успехом, но новички в этом бизнесе должны понимать, что для достижения успеха расширение франчайзинговых сетей должно быть целенаправленным и расчетливым. Очень важно уделять пристальное внимание воплощению концепции в этих уникальных культурах.

Франчайзинг, как уже доказано на теоретическом уровне [3; 4; 7] и 300-летнем практическом опыте работы компаний [1], особенно хорошо подходит для использования международных возможностей. Прежде чем принять решение о расширении бизнеса франчайзинга в регион Латинской Америки, нужно определиться с теми странами, которые, как минимум, с социокультурной точки зрения подходят для бренда франчайзера, и для стран с достаточно сильной экономикой, чтобы поддержать выход новой концепции на рынок [26]. Сильная экономика дает толчок развитию различным франчайзинговым концепциям и направлениям, в которых франчайзинговый бизнес наиболее успешен.

При выборе международного франчайзи франчайзер должен учитывать, удовлетворяет ли потенциальный клиент следующим критериям:

- знание общего рынка в целевой стране и франчайзингового бизнеса в целом;
- достаточные финансовые и управленческие ресурсы;
- языковые и коммуникационные возможности;
- опыт работы с контрагентами в целевой стране;
- опыт работы с другими системами франчайзинга.

Решающим фактором успеха международной экспансии является адаптируемость франчайзинговой системы к зарубежным рынкам и культурам, включая товары или услуги, товарные знаки и бизнес-формат. Для каждой целевой страны франчайзер должен учитывать:

- уровень жизни;
- экономическую стабильность;
- социокультурные особенности;
- демографические факторы;
- вкусовые пристрастия и ограничения потребителей;
- языковые особенности;
- наличие аналогичных товаров и услуг;
- достаточное и необходимое наличие рабочей силы.

Было бы ошибкой думать, что компания может войти на рынок без каких-либо корректировок своего бизнеса с учетом местных потребностей и традиций. Даже такие крупные бренды, как McDonald's и KFC, позволяют своим франчайзи выполнить некоторые корректировки в зависимости от локализации франчайзинговой точки, чтобы обеспечить успех на рынке без ущерба для целостности своего бренда. Маркетинговые исследования и рыночная оценка должны дать результаты, необходимые для разработки стратегии и принятия решения о том, что нужно изменить в предложениях франчайзинговой концепции. Необходимо определить, нужно ли переводить на местный язык бренд, логотип, название и иные отличительные знаки компании-франчайзера. Возьмем, к примеру, попытку введения KFC в свое меню сэндвича с кукурузой и курицей со сливками, исходя из национальных вкусов в Бразилии, или предоставление компанией столового серебра в Сан-Паулу, чтобы постараться избавить местных жителей от привычки есть руками. Другой пример – добавление в меню Мак-Пинто (McPinto) в коста-риканском McDonalds (традиционная черная фасоль и рис с жареным подорожником, яйцами и овощами).

Не всякая франчайзинговая концепция будет успешной в Латинской Америке. Рынки в этом регионе сильно различаются по своей покупательной способности, а также по простоте ведения бизнеса. Вкусы и потребности потребителей в разных странах различаются, и не все рынки являются одинаковыми по своим основным экономическим показателям. Наряду с кажущимися бесконечными возможностями во многих странах Латинской Америки есть и определенные серьезные проблемы. Многие из этих рынков быстро меняются, и ключевым моментом является поиск подходящего партнера, который будет полноценным помощником при выведении

бренда на рынок. Хотя большинство крупных стран Латинской Америки переключили свое внимание на признание концепций иностранной франшизы, развитие бизнеса в этом разнообразном регионе не обходится без препятствий.

Локализация бренда будет отличаться для каждого рынка, как и методы поиска подходящих квалифицированных франчайзи. Хорошо образованный, оснащенный всем необходимым для работы персонал, сосредоточенный на понимании этих различий, будет способствовать многолетнему успеху и росту бизнеса. Из-за политических и внутринациональных проблем не все страны Латинской Америки в настоящее время нацелены на развитие франчайзингового бизнеса. Следует внимательно изучить влияние таких факторов, как личная безопасность, возможность вывозить деньги из страны и наличие квалифицированных рабочих при принятии франчайзером окончательного решения о выборе страны внутри латиноамериканского региона. Например, из-за политических разногласий на некоторых рынках американская концепция может стать политической мишенью. Все эти факторы должны быть частью общей стратегии, поскольку только франчайзер определяет, какие страны заслуживают внимания для экспансии.

Определим критерии выбора региона для развития франчайзинговой сети.

Общие проблемы в международной экспансии – это адаптируемость системы франчайзинга к целевой стране, отношения между франчайзером и франчайзи, пригодность целевой страны для расширения сети.

Для расширения своего бизнеса стороны также должны понимать особенности политических и коммерческих отношений между франчайзером и франчайзи. Международные договоры и соглашения (например, Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров) могут влиять на налогообложение, инвестиции и вопросы защиты товарных знаков.

Оценка соответствия рынка целевой страны для распространения франчайзинга за рубежом должна быть сосредоточена на следующих критериях:

- методы дистрибуции. Необходимо изучить существующие в целевой стране методы дистрибуции аналогичных товаров или

услуг, а также понять, преобладает ли там франчайзинг как метод дистрибуции;

- рынок недвижимости. Среди основных задач, касающихся грамотного подбора места расположения франчайзинговой точки нужно учитывать: затраты на приобретение / аренду участка, затраты на строительство / ремонт; наличие подходящих мест; законы и постановления местных органов власти (например, ограничения зонирования и использования территорий, ограничения на изменение характера построек); время, необходимое на запуск работы предприятия; доступ к поставщикам по доставке продукции;

- источники поставок. Франчайзер должен определить общую доступность оборудования, необходимого для полноценной работы каждой своей точки в любой принимающей стране, а также наличие каких-либо ограничений на импорт этих предметов. При рассмотрении вопроса об импорте необходимого оборудования, а не о закупках его на месте франчайзер должен учитывать стоимость (включая любые применимые тарифы или пошлины), качество, надежность, а также необходимость и стоимость защиты коммерческой тайны. Импорт товаров или лицензирование поставщиков из целевой страны может позволить франчайзеру получить больший контроль над франчайзи;

- рынок труда. Местное трудовое законодательство, профсоюзы, а также другие трудовые обязательства и ограничения (особенно любые ограничения, касающиеся увольнения сотрудников или уровня заработной платы) могут значительно повлиять на принятие решения о соответствии выбранной целевой страны. Наличие потенциальных сотрудников с необходимой подготовкой и навыками в целевой стране также очень важно;

- доступность кредита. Поскольку финансовые нормы и практика в разных странах различаются, франчайзер должен тщательно изучить типичные методы кредитования в целевой стране, в том числе те, которые касаются затрат, юридических ограничений, наличия средств, условий кредитования и участия кредиторов в акционерном капитале;

- возможность конвертации иностранной валюты. Ограничения на конвертацию валюты, такие как ограничения на сумму, раз-

решенную для конвертации, или ситуации, в которых разрешена конвертация, могут повлиять на принятие решения о расширении франчайзинговой сети;

- налоги. Франчайзер должен изучить специфику налоговой структуры в целевой стране, включая любые удерживаемые налоги, которые должны уплачиваться с роялти и других сборов и, по возможности, приспособиться к ней;

- инвестиционные соображения. Франчайзер должен решить, необходимо ли применять схемы встречной торговли или допускать привлечение инвестиций целевой страны для поддержки франчайзингового бизнеса [17].

Экономика Латинской Америки в настоящее время переживает не самые лучшие

времена. Итоги 2019 г. показали более низкие экономические показатели, чем ожидалось, и в краткосрочной перспективе темпы роста и вообще восстановление жизнедеятельности региона должно было составить 1,4 % в 2020 г. и 2,1 % в 2021 г. Низкий рост в основном был результатом глобального замедления и политической неопределенности во многих странах Латинской Америки, а также, безусловно, влиянием ковид-пандемии [23; 28; 29]. На рис. 2 показана доля региона в структуре совокупного мирового экспорта, где можно отметить пока что достаточно скромные цифры по доле Латинской Америки, но, как мы уже отметили, есть обнадеживающие мнения экспертов по увеличению доли региона в мировой торговле.

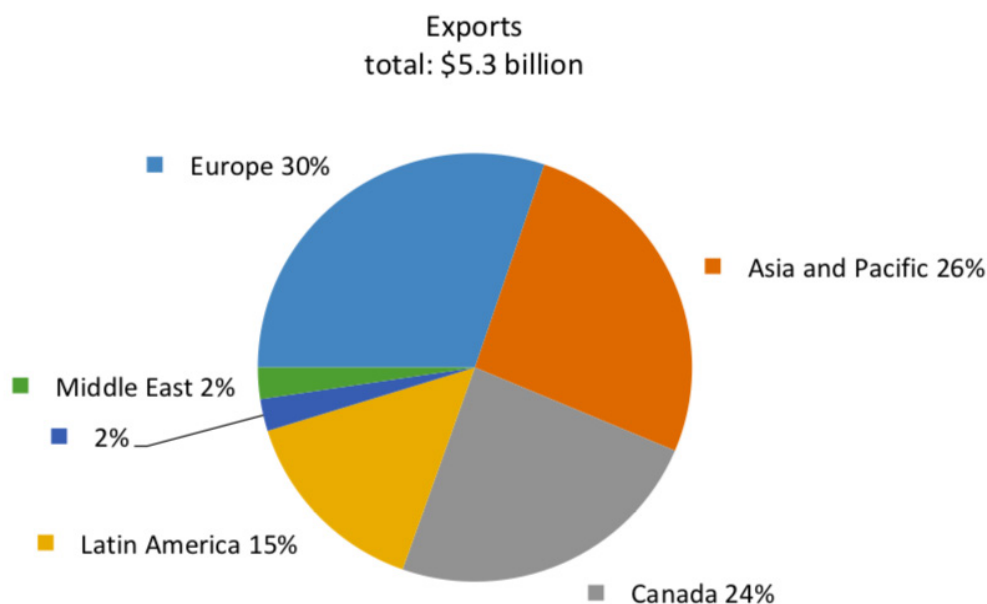


Рисунок 2 – Распределение регионов в структуре совокупного мирового экспорта (2020 г.) [23]

Несмотря на ожидаемое восстановление экономики во всем регионе, каждая страна будет развиваться по собственному сценарию. Так, Перу и Колумбия – это примеры того, как страны будут наиболее близки к своему экономическому потенциалу роста (более 3 %), в то время как две крупнейшие экономики региона – Мексика и Бразилия – смогут обеспечить рост не более 2 % (рис. 3). Аргентина – единственная страна региона, которая останется в состоянии рецессии из-за нехватки иностранной валюты и высокой инфляции. Чили на фоне влияния массовых протестов в конце 2019 г. тоже демонстрирует не самые высокие показатели восстанов-

ления своей экономики, в результате чего ее рост остановился на уровне 0,4 % в 2020 г., но прогнозы на 2021 г. весьма обнадеживающие. Увеличение внутреннего спроса и инвестиций будет двумя основными рычагами поддержки роста в большинстве стран в ближайшие два года.

По мнению Х. Руиса, ведущего экономиста BBVA Research, «восстановление в Латинской Америке в 2020–2021 гг. будет постепенным, но растущая неопределенность представляет собой определенный риск. Большой вызов – увеличить рост в неопределенной среде и при фиксированных ценах на сырье... Экспансивная денежно-кредит-

GDP growth in Latin America

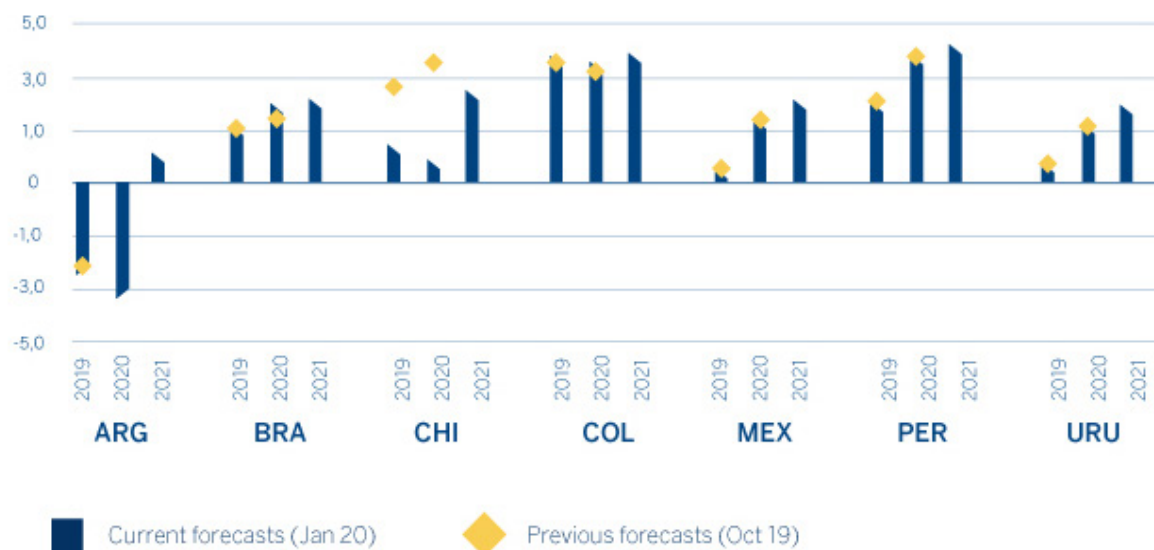


Рисунок 3 – Темпы роста ВВП стран Латинской Америки [9]

ная политика в контексте контролируемой инфляции поможет поддержать рост в течение следующих двух лет. Кроме улучшения глобальной экономической ситуации и снижения неопределенности, восстановлению способствовали местные факторы, такие как новое торговое соглашение в Мексике (Т-МЕС) и увеличение государственных инвестиций в Перу» [25].

Рассмотрим страновые особенности развития франчайзинга в регионе.

Франчайзинг в Южной и Центральной Америке в последние годы показывает ежегодный рост на 6–10 %, и все же существует огромный потенциал для развития всех направлений франчайзинга. Основными секторами франчайзинга в этом регионе являются услуги / розничная торговля (21 %), общественное питание (20,1 %), товары и услуги для спорта, здоровья, красоты и отдыха (18,3 %), одежда (7,6 %), гостиничный бизнес (7,3 %). Наибольшую динамику годового роста демонстрируют информатика / электроника (+27 %), обувь / аксессуары (+19 %), дом / строительство (+17 %), образование / обучение (+12 %) [15].

Мексика и страны Центральной Америки [12] имеют достаточно разноуровневые слои населения – большой бедный класс и значительный средний класс. Франчайзинг в этом регионе также растет. По данным Управ-

ления по международной торговле США [22], в Мексике франчайзинг вырос на 9,8 % в 2018 г., в 2019 г. – на 10 %, в 2020 г. – на 13 %, отчасти благодаря своим отечественным брендам, таким как производитель пончиков Beleki и стоматологической сети Dental Perfect Clinics. По данным Мексиканской ассоциации франчайзинга [21], в настоящее время франчайзинговые компании в стране обеспечивают работой почти полмиллиона человек и около 6 % всей экономической деятельности страны.

Однако это не означает, что в эту страну достаточно легко войти со своим бизнесом. Специфика мексиканского франчайзинга заключается в том, что в стране доминируют местные франшизы. Чтобы зарубежная концепция была успешной здесь, ее основные характеристики должны быть адаптированы к мексиканским вкусам. Тем не менее, несмотря на то, что крупные города могут быть лучшим выбором для начала развития зарубежной сети, создание или развитие возможностей для бизнеса франчайзинга также может быть успешным и в небольших городах. Эта тенденция связана с тем, что население в глубинке старается приобретать новые товары или бренды.

Кроме Мексики в регионе есть и другие примеры стран, где доля среднего класса постоянно растет. Так, например, в Аргентине,

по данным ОЭСР, в 2016 г. 44 % населения принадлежало к среднему классу, что также можно расценивать хорошим фактором для развития франчайзинга в регионе.

Требования аргентинцев стимулируют рост таких секторов франчайзинга, как рестораны и магазины одежды (35 % и 25 % всего рынка франчайзинга соответственно). Другие франшизы связаны с гостиничным бизнесом, прокатом автомобилей, туризмом, компьютерным обучением, уходом за домашними животными и т. д. В целом 644 франшизы, работающие в стране в настоящее время, получают доход порядка 8 млрд долл. [6]

Бум франчайзинга в Аргентине начался, когда страна переживала экономические потрясения в 2003 г. Индустрия франчайзинга выросла на 70 % из-за того, что аргентинцы забрали свои сбережения из банков из-за нестабильной финансовой ситуации и инвестировали их в национальные франчайзинговые компании. В результате сегодня более 70 % всех франчайзеров в стране – это аргентинские компании, хотя на рынке франчайзинга присутствуют и иностранные игроки, среди которых Италия, Испания, Германия и некоторые другие европейские страны, США, Бразилия, Китай.

Согласно исследованию [19], 7 из 10 франчайзинговых сетей Аргентины вынуждены были приостановить свою деятельность из-за COVID-19. Напротив, только 10 % сохранили свой бизнес открытым. Остальные 20 % аргентинских сетей продолжили свою деятельность в онлайн-формате. По словам консультанта Карлоса Канудаса [11], в Аргентине в 2020 г. был отмечен рост франчайзинга на 10,5 %. Эксперты настроены оптимистично в отношении развития бизнеса в стране, потому что все больше торговых центров открывается в небольших городах. Они привлекают такие сети, как собственная аргентинская выпечка и старейшая сеть кофеен *Navanna*, у которой есть 213 франчайзинговых кафе в Аргентине и за рубежом. А аргентинская сеть мороженого *Heladerias Grido* планирует открыть 10 своих магазинов в соседнем Уругвае. Дизайн интерьеров, мода, аксессуары для женихов, офисный дизайн – новейшие франчайзинговые тенденции, ниши которых еще не заняты в стране.

Другим положительным примером развития латиноамериканского франчайзинга с

национальным характером является Боливия. Крупнейшие города, в которых проживает 69 % населения страны, дают широкие возможности для ведения бизнеса предприятиям из различных сфер деятельности, включая франчайзинговые компании. За последние несколько лет франчайзинговый бизнес в стране стал достаточно популярным. Наиболее многообещающие возможности открываются в таких секторах, как фаст-фуд, службы доставки, торговля одеждой и гостиничный бизнес. Из-за того что международные франшизы очень дорогие, спрос на известные бренды побуждает боливийских бизнесменов открывать собственные франчайзинговые компании.

В Боливии нет специального законодательства в отношении франчайзинга, поэтому предприниматели, желающие начать свой собственный бизнес, определяют свои условия контракта, учитывая Боливийский торговый и гражданский кодексы.

Чили, будучи относительно небольшим государством с населением почти 3 млн человек, насчитывает в настоящее время порядка 200 франчайзинговых брендов. Почти 82 % из этих компаний родом из Чили, США, Испании, Перу и Аргентины. Все франчайзинговые бренды в стране распределены следующим образом: 39 % – общественное питание, 23 % – услуги, 17 % – одежда, 14 % – розничная торговля, 7 % – образование. В целом, Чили имеет репутацию с самой стабильной и прозрачной коммерческой средой в Южной Америке. Чили также является очень привлекательной страной для иностранных инвестиций, поскольку уже имеет соглашения о преференциальной торговле с 54 странами.

Однако в Чили нет специального законодательства о франчайзинге. Все предприятия подчиняются местному торговому законодательству. Иностранным франчайзерам рекомендуется регистрировать свои товарные знаки, прежде чем прийти в Чили со своим бизнесом. Франчайзерам не нужно регистрироваться в каком-либо профессиональном или регулирующем органе перед созданием системы франчайзинга.

Рассматривая Чили как вариант расширения своего бизнеса, франчайзеры должны учитывать, что природа чилийской деловой культуры очень неблагоприятна для рисков. Потенциальным франчайзи может потре-

боваться дополнительное подтверждение бренда франчайзера, прежде чем они захотят сделать крупные инвестиционные вложения. Соответственно, по данным Торговой палаты Сантьяго [13], франшизы с низкими первоначальными инвестициями (от 100 000 до 200 000 долл.) работают лучше, чем франшизы, требующие более высоких начальных вложений. Отчасти такая осторожность объясняется недавним замедлением экономического роста в стране.

Колумбия – вторая в мире страна-экспортер цветов, третья – производитель кофе, первая – по запасам угля в Латинской Америке и первая в мире по добыче изумрудов. В настоящее время в стране действуют 443 отечественные и национальные франчайзинговые компании, 47 – в сфере красоты, 67 – в специализированной торговле, 27 – в учебных центрах, 158 – в сфере продуктов питания / гастрономии (общественного питания), 74 – в сфере моды и 70 – в сфере услуг [15]. В стране работает 196 иностранных франшиз, основной страной происхождения которых являются США, за которыми следуют Аргентина, Бразилия, Испания, Мексика, в частности, в сфере здоровья и красоты, моды и общественного питания.

Франчайзинг в Колумбии переживает бум в течение последних нескольких лет, и это в основном связано с тем, что были различные франчайзинговые проекты, продвигаемые государственными и частными организациями, которые сделали эту модель известной населению Колумбии. Фактически была разработана модель микрофраншиз, в основе которой лежали идеи колумбийских консалтинговых компаний, которые разработали часть этой модели, касающуюся операционной и технологической стандартизации, и было установлено, что микрофраншизы в этой стране будут отличаться от традиционных франшиз тем, что инвестиции в них не будут превышать 75 млн песо (примерно 25 000 долл.). Эта сумма идеально подходит для инвесторов малого и среднего размера.

Как и любая страна с развивающейся экономикой, Эквадор сталкивается с определенными экономическими проблемами, однако эта страна открыта для иностранных инвестиций и предоставляет идеальные возможности для нового бизнеса, включая франчайзинг. За последнее десятилетие он стал

довольно популярным среди эквадорцев. Рост был в таких франчайзинговых секторах, как специализированные услуги, мода, одежда, фаст-фуд и рестораны. Продажи в розничной торговле намного больше, чем в секторах общественного питания и услуг. Эквадорские предприниматели интересуются как домашним, так и зарубежным франчайзинговым бизнесом. Местные бизнесмены предпочитают отдельные франшизы с капитальными вложениями менее 10 000 долл.

Что касается доли рынка франчайзинга в Эквадоре, то здесь ситуация складывается несколько иным образом, чем в большинстве латиноамериканских стран. Так, здесь доминируют не национальные, как в проанализированных выше странах, а зарубежные сети. В частности, 55 % из всех франчайзинговых сетей принадлежат США, 25 % – Эквадору, 10 % – Колумбии и 6 % – Перу [15]. Наиболее перспективными направлениями франчайзинга являются развлечения и досуг, кофе, медицинские услуги, образование, услуги по реставрации и ремонту, а также центры ветеринарной помощи. Одной из особенностей эквадорской экономической системы является жесткая система налогообложения, которую нельзя не принимать в расчет при открытии в том числе франчайзинговой точки. Среди основных преимуществ ведения бизнеса – обширная и дешевая рабочая сила.

Экономика Парагвая привлекает внимание как оффшорная юрисдикция. После периода застоя страна стремительно расширяется, чему также способствуют благоприятные для бизнеса налоговые ставки и низкие заработные платы. Основными секторами экономики в стране являются сельское хозяйство, производство электроэнергии и небольшой, но сильный сектор обрабатывающей промышленности. Основными экспортными рынками Парагвая являются Россия, Уругвай и Бразилия. Страна также известна своим шоппинг-туризмом, исходящим из Бразилии и Аргентины, что создает прекрасные возможности для открытия новых торговых точек.

В стране широко распространен франчайзинговый бизнес, однако есть возможности для будущего роста. Наиболее успешные франчайзинговые компании работают в таких сегментах, как прачечные, фаст-фуд, сельскохозяйственные ресурсы и оборудование, электроника, автомобили, одежда и

борьба с вредителями. Жители и компании Парагвая весьма положительно относятся к международным франчайзинговым брендам. Для иностранных компаний в принципе не существует конкретных юридических правил, но общие принципы ведения бизнеса, в том числе франчайзингового, изложены в Гражданском кодексе Парагвая. Кроме того, в стране есть и местные бренды, такие как Amandau и Don Vito, которые желают выйти на международный рынок посредством франчайзинга.

Согласно исследованию Торговой палаты Коста-Рики [14] франчайзинговый сектор Коста-Рики значительно вырос за последние несколько лет. В стране действует 349 франшиз, причем 54 % их них – американские, из которых 266 – международные, а 83 – национальные. Активизация развития франчайзинга открывает возможности для расширения малых и средних компаний в этой небольшой стране. Наиболее успешные франчайзинговые компании работают в таких сегментах, как мода (39 %), продукты питания (20 %), специализированные услуги (18 %), медицинские, образовательные и торговые центры.

Коста-Рика является ключевым направлением по темпам роста франчайзингового сектора в регионе Центральной Америки. Торговая палата Коста-Рики и государственные банки поддерживают франчайзинг, предлагая помощь по юридическим вопросам в дополнение к предоставлению финансовых и консультационных услуг [14].

Проанализируем экспорт латиноамериканского франчайзинга.

Фактически три страны с наиболее развитым сектором франчайзинга в Латинской Америке – Бразилия, Мексика и Аргентина – быстро и эффективно приняли этот способ ведения бизнеса и имеют очень высокий процент национальных франшиз на своих рынках, согласно данным, предоставленным Ибероамериканской федерацией франчайзинга (Fiaf). Это 95, 90 и 84 % в Бразилии, Аргентине и Мексике соответственно. Этот успех также побуждает компании и предпринимателей расширяться в другие страны, продавая свой собственный бренд как франшизу [16].

Примеров успешных экспортных франшиз можно привести много. Традиционный произ-

водитель песочного печенья Havanna, классического аргентинского продукта, перешел в высокосекторные кафе, которые предлагают шоколад, сладости и печенье, упакованные с помощью мастерской маркетинговой и торговой марки. Сегодня у Havanna есть 75 франчайзинговых точек за пределами Аргентины, а также франчайзинговые представительства почти во всей Латинской Америке, США, Израиле и Испании. В Аргентине 200 кафе, некоторые из них собственные, а некоторые – франчайзинговые.

Другой пример – это мобильная автомойка Pronto Wash. Компания была основана в декабре 2001 г., когда экономика Аргентины разваливалась, что привело к банкротствам сотен компаний и миллионам безработных. Двенадцать лет спустя Pronto Wash имеет 400 представительств в 30 странах на четырех континентах, и, по ее собственным подсчетам, это латиноамериканская компания с самым высоким ростом в секторе франчайзинга в мире. Концепция, которую разработала компания, заключается в том, чтобы предлагать услуги автомойки, в то время как клиент может заниматься другим делами. По этой причине лучшие места – это парковки торговых центров или кинотеатров. Вторая инновационная концепция, которую предлагает компания, – это низкий уровень потребления воды: менее 5 литров на автомобиль.

На огромном рынке Бразилии тоже есть примеры успешных экспортных франчайзинговых сетей. Институт Fisk – бразильский, несмотря на название, предлагает курсы английского, испанского, португальского и компьютерной грамотности за границей и накапливает призы за отличное качество предоставляемых услуг. Он начал разрабатывать собственный метод обучения английскому языку, опираясь на опыт своего основателя Ричарда Фиска в Бразилии, и сегодня его франшизы выходят далеко за пределы региона: его можно найти в Северной Америке, Азии и даже Африке. В Аргентине 59 учебных центров, в Японии – 11. Всего 863 центра, из них 108 за пределами страны.

О Boticário – еще одна история успеха бразильских франшиз. Его присутствие за рубежом ограничено 8 странами, в которых насчитывается 368 точек продаж и 59 эксклюзивных магазинов. Компания позиционирует себя как лучшую сеть франчайзинговых

магазинов парфюмерии и косметики в мире и была одной из первых в Бразилии, принявших систему франчайзинга. Даже у себя стране O Boticário имеет впечатляющие цифры: у нее более 950 филиалов и 3353 точки продаж.

Localiza – еще один успешный пример бразильского экспорта франчайзинга. У него самая большая сеть прокатов автомобилей в Латинской Америке с франшизами в основных городах Аргентины, Боливии, Чили, Колумбии, Эквадора, Парагвая, Перу и Уругвая в дополнение к тем, что есть в Бразилии. Всего он представлен в 352 городах с 513 агентствами, 49 из которых находятся за рубежом.

Развивающаяся перуанская экономика не остается в стороне от впечатляющей латиноамериканской тенденции развития франчайзинга. Из страны с 65 % иностранных франчайзинговых брендов она недавно начала экспортировать свою гастрономическую продукцию. Перу занимает второе место в мире по гастрономии после Франции. Акцент сделан на рестораны высокого уровня, такие как Astrid y Gastón, Osaka или Rosa Náutica, которые повысили ценность перуанской кухни в мире международной гастрономии [11].

В Аргентине 54 % брендов, экспортирующих свои франшизы, занимаются одеждой, за которыми следуют услуги и гастрономия. Когда компания насыщает своей продукцией свою страну, то естественное ее желание – расширяться за рубежом. И вполне естественно делать первые шаги в соседних странах [11].

Элизаррарас Серда из Мексиканской ассоциации франчайзинга отмечает [10], что многие бренды думают, что США являются идеальным местом назначения, если не учитывать сложную юридическую структуру и конкуренцию на рынке. Но Латинская Америка предлагает схожесть рынков, а также языка, юридических и коммерческих структур, то есть тех факторов, которые становятся более привлекательными, когда франшиза стремится к расширению в других странах.

Однако не все страны Латинской Америки одинаковы. Они сильно различаются по вкусам и размерам. В Боливии, Чили и Перу вкусы схожи. Поэтому весьма вероятно, что, например, перуанский бренд первым своим зарубежным рынком выберет Чили. Арген-

тинские магазины одежды были вынуждены сделать «тропические» цвета (в Аргентине предпочтительны более консервативные оттенки) и изменить диапазон размеров. Латиноамериканские туристы едут в Буэнос-Айрес в поисках дизайна. К настоящему времени основные аргентинские бренды одежды уже открыли свои магазины в Парагвае и Уругвае. Так, например, в торговом центре Pinedo в Парагвае 51 из 150 представленных брендов принадлежит Аргентине.

В Аргентинской ассоциации франчайзинга [6] приводят четыре основные характеристики успеха франчайзинга в зарубежных странах:

- быть солидной компанией;
- иметь профессиональную организацию на местном уровне;
- иметь несколько различных товаров или услуг в своей номенклатуре бизнеса;
- убедиться, что эта дифференциация привлекательна на других рынках.

Эксперты сходятся во мнении о важности государственной поддержки в продвижении и экспорте франшиз. Власти Мексики, Бразилии и даже Венесуэлы (но не в Аргентине) проводят политику по поддержке франчайзинга в своих странах. Некоторые страны приняли специальное законодательство, а другие планируют это сделать. Между тем правительства всеми силами стараются продвигать этот сектор. Эта поддержка находит свое отражение в Бразилии и Мексике в крупных международных выставках, организуемых там каждый год.

Согласно документу Экономической комиссии по Латинской Америке и Карибскому бассейну (ЭКЛАК) [23], в 2021 г. прогнозируются положительные темпы роста ВВП, которые в основном будут отражать статистический подъем, но процесс восстановления докризисных уровней ВВП будет медленным и завершится не раньше 2024 г. Динамика роста в 2021 г. подвержена высокой неопределенности, связанной с риском возобновления всплеска пандемии, быстрыми возможностями компаний по производству и распространению вакцин, а также способностью стран продолжать оказывать поддержку производственным секторам. Достижение прогресса в обеспечении устойчивого роста требует продуктивного преобразования в направлении экологически устойчивых секто-

ров, что будет способствовать созданию рабочих мест и технологическим инновациям.

В отчете ЭКЛАК подчеркивается, что для предотвращения сохранения в регионе низких темпов роста необходима активная налогово-бюджетная и денежно-кредитная политика, а также экологическая и промышленная политика, которые позволили бы осуществить структурные преобразования, которых требует регион и которые способствовали бы устойчивому развитию.

Эти шаги также вызывают необходимость определения приоритетов в следующих направлениях:

- расходы на оживление экономической и социальной жизни региона за счет стимулирования привлечения инвестиций в стратегические сектора, обеспечивающих высокую занятость и устойчивые инвестиции в экологические сектора экономики;
- увеличение МРОТ для людей, живущих в условиях бедности;
- предоставление финансирования малым и средним предприятиям;
- разработка стимулов для производственного развития, цифровой революции в интересах устойчивого развития и использования экологически чистых технологий;
- приведение к универсальному типу системы социальной защиты.

Таким образом, учитывая такие ключевые

макроэкономические факторы, как размер населения, доход на душу населения, темпы урбанизации и распределения доходов, развивающиеся страны представляют собой крупнейшие и наиболее динамичные рынки для международных франчайзеров. Страны с развивающейся экономикой используют глобальный франчайзинг как инструмент для экономического и предпринимательского развития, создания рабочих мест и глобальной интеграции.

Латинская Америка с достаточно большим населением является достойным выбором для расширения многих международных концепций франчайзинга. Очень важно найти время, чтобы изучить возможности на каждом из рынков и разработать стратегию, учитывающую разнообразие их культур. При правильном распределении сил и возможностей, зарубежный франчайзер сможет найти подходящих франчайзи на каждом рынке и стать частью этого постоянно меняющегося, быстрорастущего региона. Поскольку регион состоит из 33 стран – от крупнейшей Бразилии с населением более 211 млн человек до крошечного островного государства Сент-Китс и Невис с населением чуть более 56 тыс. человек, подход должен быть адаптирован для каждой страны, чтобы добиться максимального успеха и построить свой бренд на этих самых перспективных рынках.

Список литературы

1. Бердина, М. Ю. Международный франчайзинг: пути трансфера нематериальных активов бизнеса : монография / М. Ю. Бердина, А. Э. Бердин. – Poland, IScience, 2019.
2. Бердина, М. Ю. Эволюция франчайзинга: от древности до наших дней / М. Ю. Бердина, А. Э. Бердин // Научные исследования и разработки. Экономика. – 2019. – № 3 (39).
3. Alon, I. Executive insight: Evaluating the market size for service franchising in emerging markets / I. Alon // International Journal of Emerging Markets. – 2006. – Vol. 1 (1). – P. 9–20.
4. Alon, I. Global franchising and development in emerging and transitioning markets / I. Alon // Journal of Macromarketing. – 2004. – Vol. 24 (2). – P.156–167.
5. Alon, I. Franchising in emerging markets / I. Alon, D. H. B. Welsh, C. M. Falbe // Franchising globally: Innovation, learning and imitation. – Basingstoke, UK : Palgrave Macmillan, 2010. – P. 11–35.
6. Argentina Trademark and Franchise Association (AMPA). – URL: <https://aamf.com.ar> (дата обращения: 01.09.2021).
7. Baena, V. Market conditions driving international franchising in emerging markets / V. Baena // International Journal of Emerging Markets. – 2012. – Vol. 7 (1). – P. 49–71.
8. Bailey, R. 2017 Top 100 Report: Franchise Market Spotlight / R. Bailey. – URL: <https://www.franchisedirect.com/information/2017top100reportfranchisemarketsspotlight> (дата обращения: 01.09.2021).
9. Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. – URL: <https://www.bbva.com/en> (дата обращения: 01.09.2021).
10. Bustos, E. Think global, act local / E. Bustos. – URL: <https://connectamericas.com/content/think-global-act-local> (дата обращения: 01.09.2021).
11. Canudas, C. Es la franquicia un sistema de relaciones humanas? / C. Canudas. – URL: <https://www.america-retail.com/opinion/carlos-canudas-es-la-franquicia-un-sistema-de-relaciones-humanas/> (дата обращения: 01.09.2021).
12. Chemero, B. Five Strong Regions For International Franchise Expansion In 2020 / B. Chemero. – URL: www.forbes.com (дата обращения: 01.09.2021).

13. Chile – Country Commercial Guide. – URL: <https://www.trade.gov/knowledge-product/exporting-chile-market-overview?section-nav=4185> (дата обращения: 01.09.2021).
14. Commercial Service office Costa Rica. – URL: <http://www.export.gov/costarica> (дата обращения: 01.09.2021).
15. Franchises in South & Central America. – URL: <https://topfranchise.com/international-franchise-opportunities/south-central-america/> (дата обращения: 01.09.2021).
16. Halpern, A. Think Global, Act Local / A. Halpern // Latin Trade. – 2013. – 4 April.
17. International Franchise Attractiveness Index. – URL: <https://www.unh.edu/rosenbergcenter/international-franchise-attractiveness-index> (дата обращения: 01.09.2021).
18. Livingston, J. The Latin American Option / J. Livingston. – URL: <https://www.globalfranchisemagazine.com/master-franchises/news/advice/the-latin-american-option> (дата обращения: 01.09.2021).
19. López, A. M. Argentina: change in franchise chain operations / A. M. López. – URL: <https://www.statista.com/statistics/1108667/change-in-franchise-chain-operations-coronavirus-brazil/> (дата обращения: 01.09.2021).
20. McKenzie, B. International Franchising in Emerging Markets: Central and Eastern Europe and Latin America / B. McKenzie // International Journal of Service Industry Management. – 2002. – Vol. 13, No. 3. – P. 303–308.
21. Mexican Franchise Association (Asociación Mexicana de Franquicias or AMF). – URL: <https://franquiciasdemexico.org.mx> (дата обращения: 01.09.2021).
22. Mexico – Country Commercial Guide. – URL: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/mexico-distribution-and-sales-channels> (дата обращения: 01.09.2021).
23. Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean 2020. – URL: <https://www.cepal.org/en/publications/46504-preliminary-overview-economies-latin-america-and-caribbean-2020> (дата обращения: 01.09.2021).
24. Resende Melo, P. L. Latin American franchise internationalization: The impact of institutional environment / P. L. Resende Melo, F. Mendes Borini, M. H. Ogasavara // International business review. – 2018. – 13 April.
25. Ruiz, J. Growth with risks in the region / J. Ruiz. – URL: <https://www.bbva.com/en/economic-growth-in-latin-america-will-gradually-increase-over-the-next-two-years/> (дата обращения: 01.09.2021).
26. Smith, B. International Franchising: Selecting a Country and a Franchisee / B. Smith. – URL: <https://www.wiley.com/doi/pdf/10.1002/9781118444444.ch339> (дата обращения: 01.09.2021).
27. Stanworth, J. International franchising in emerging markets: Central and Eastern Europe and Latin America // D. H. B. Welsh, I. Alon. International franchising in emerging markets: Central and Eastern Europe and Latin America. – Chicago, USA CCH Publishing. 2001. – P. 87–104.
28. Teixeira, R. FIAF: Efectos del COVID-19 sobre la industria de franquicias en Ibero-América / R. Teixeira. – URL: <https://www.abf.com.br/fiaf-efectos-del-covid-19-sobre-la-industria-de-franquicias-en-ibero-america/> (дата обращения: 01.09.2021).
29. UNCTAD. The Covid-19 shock to developing countries: Towards a "whatever it takes" programme for the two-thirds of the world's population being left behind. – URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gds_tdr2019_covid2_en.pdf (дата обращения: 01.09.2021).

References

1. Berdina M.Yu., Berdin A.E'. *Mezhdunarodny`j franchajzing: puti transfera nematerial`ny`x aktivov biznesa : monografiya*. Poland, IScience, 2019.
2. Berdina M.Yu., Berdin A.E'. E`voluciya franchajzinga: ot drevnosti do nashix dnei. *Nauchny`e issledovaniya i razrabotki. E`konomika*. 2019. № 3 (39).
3. Alon I. Executive insight: Evaluating the market size for service franchising in emerging markets. *International Journal of Emerging Markets*. 2006. Vol. 1 (1). P. 9–20.
4. Alon I. Global franchising and development in emerging and transitioning markets. *Journal of Macromarketing*. 2004. Vol. 24(2). P. 156–167.
5. Alon I., Welsh D.H.B., Falbe C.M. Franchising in emerging markets. In I. Alon (Ed.), *Franchising globally: Innovation, learning and imitation* – Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan. 2010. P. 11–35.
6. *Argentina Trademark and Franchise Association (AMPA)*. URL: <https://aamf.com.ar> (data obrashheniya: 01.09.2021).
7. Baena V. Market conditions driving international franchising in emerging markets. *International Journal of Emerging Markets*. 2012. Vol. 7(1). P. 49–71.
8. Bailey R. 2017 *Top 100 Report: Franchise Market Spotlight*. URL: <https://www.franchisedirect.com/information/2017top100reportfranchisemarketsspotlight> (data obrashheniya: 01.09.2021).
9. *Banco Bilbao Vizcaya Argentaria*. URL: <https://www.bbva.com/en> (data obrashheniya: 01.09.2021).
10. Bustos E. *Think global, act local*. URL: <https://connectamericas.com/content/think-global-act-local> (data obrashheniya: 01.09.2021).
11. Canudas S. *Es la franquicia un sistema de relaciones humanas?* URL: <https://www.america-retail.com/opinion/carlos-canudas-es-la-franquicia-un-sistema-de-relaciones-humanas/> (data obrashheniya: 01.09.2021).
12. Chemero B. *Five Strong Regions For International Franchise Expansion In 2020*. URL: www.forbes.com (data obrashheniya: 01.09.2021).
13. Chile – Country Commercial Guide. URL: <https://www.trade.gov/knowledge-product/exporting-chile-market-overview?section-nav=4185> (data obrashheniya: 01.09.2021).
14. Commercial Service office Costa Rica. URL: <http://www.export.gov/costarica> (data obrashheniya: 01.09.2021).

15. *Franchises in South & Central America*. URL: <https://topfranchise.com/international-franchise-opportunities/south-central-america/> (data obrashheniya: 01.09.2021).
16. Halpern A. Think Global, Act Local. *Latin Trade*. 2013. 4 April.
17. *International Franchise Attractiveness Index*. URL: <https://www.unh.edu/rosenbergcenter/international-franchise-attractiveness-index> (data obrashheniya: 01.09.2021).
18. Livingston J. *The Latin American Option*. URL: <https://www.globalfranchisemagazine.com/master-franchises/news/advice/the-latin-american-option> (data obrashheniya: 01.09.2021).
19. López A.M. *Argentina: change in franchise chain operations*. URL: <https://www.statista.com/statistics/1108667/change-in-franchise-chain-operations-coronavirus-brazil/> (data obrashheniya: 01.09.2021).
20. McKenzie B. International Franchising in Emerging Markets: Central and East-ern Europe and Latin America. *International Journal of Service Industry Management*. 2002. Vol. 13 No. 3. P. 303–308.
21. *Mexican Franchise Association (Asociación Mexicana de Franquicias or AMF)*. URL: <https://franquiciasdemexico.org.mx> (data obrashheniya: 01.09.2021).
22. *Mexico – Country Commercial Guide*. URL: <https://www.trade.gov/country-commercial-guides/mexico-distribution-and-sales-channels> (data obrashheniya: 01.09.2021).
23. *Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean 2020*. URL: <https://www.cepal.org/en/publications/46504-preliminary-overview-economies-latin-america-and-caribbean-2020> (data obrashheniya: 01.09.2021).
24. Resende Melo P.L., Mendes Borini F., Ogasavara M.H. *Latin American franchise internationalization: The impact of institutional environment*. *International business review*. 2018. 13 April.
25. Ruiz J. *Growth with risks in the region*. URL: <https://www.bbva.com/en/economic-growth-in-latin-america-will-gradually-increase-over-the-next-two-years/> (data obrashheniya: 01.09.2021).
26. Smith B. *International Franchising: Selecting a Country and a Franchisee*. URL: <https://www.wiley.law/pp/publication-339.pdf?70457> (data obrashheniya: 01.09.2021).
27. Stanworth, J., Price, S. and Purdy, D. International franchising in emerging markets: Central and Eastern Europe and Latin America. in: Welsh, D.H.B. and Alon, I. (ed.) *International franchising in emerging markets: Central and Eastern Europe and Latin America*. – Chicago, USA CCH Publishing. 2001. pp. 87–104.
28. Teixeira, R. *FIAF: Efectos del COVID-19 sobre la industria de franquicias en Ibero-América*. URL: <https://www.abf.com.br/fiaf-efectos-del-covid-19-sobre-la-industria-de-franquicias-en-ibero-america/> (data obrashheniya: 01.09.2021).
29. UNCTAD. *The Covid-19 shock to developing countries: Towards a "whatever it takes" programme for the two-thirds of the world's population being left behind*. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gds_tdr2019_covid2_en.pdf (data obrashheniya: 01.09.2021).

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Кочеткова Светлана Фаритовна,

кандидат экономических наук, доцент, Уфимский государственный нефтяной технический университет, филиал в г. Салавате, г. Салават, Россия, e-mail: kochetkova.swetlana2017@yandex.ru

Ягудина Аэлита Радиковна,

кандидат экономических наук, доцент, Башкирский государственный университет, филиал в г. Стерлитамаке, г. Стерлитамак, Россия, e-mail: aelitastar@yandex.ru

Макарова Миляуша Маратовна,

магистрант, Сургутский государственный университет, институт экономики и управления, г. Сургут, Россия

В статье анализируются индикаторы сбалансированной системы показателей, оптимальное значение которых гарантирует надежное функционирование компаний нефтегазового комплекса. Рассмотрены подходы к пониманию термина «управление персоналом» и выделены критерии с учетом специфики деятельности предприятий нефтегазового комплекса. Для повышения эффективности управления персоналом предложено проводить оценку деятельности компании с использованием разработанной системы сбалансированных показателей на постоянной основе. По карте стратегических целей разработаны ключевые показатели деятельности предприятия нефтегазового комплекса, в направлении которых необходимо проводить мониторинг. Это позволяет своевременно выявлять негативные факторы, сдерживающие развитие и снижающие отдачу трудовых ресурсов компаний нефтегазового комплекса. С целью обеспечения оперативности получения результатов оценки в процессе исследования создан программный продукт «Сбалансированная система показателей», что может быть использовано для оценки деятельности различных компаний. Апробация результатов проведена на примере конкретного предприятия нефтегазового комплекса НГДУ «Лянторнефть». По результатам исследования получены выводы и предложены мероприятия по выработке стратегии управления персоналом компании на основе мониторинга сбалансированной системы показателей с использованием созданного программного продукта.

К л ю ч е в ы е с л о в а : ключевые показатели эффективности; нефтегазовый комплекс; система сбалансированных показателей; стратегическая карта целей; управление персоналом; программный продукт.

UDC 331.1

DEVELOPMENT OF A PERSONNEL MANAGEMENT STRATEGY BASED ON A BALANCED SCORECARD

Kochetkova Svetlana Faritovna,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Ufa State Petroleum Technical University, branch in Salavat, Salavat, Russia, e-mail: kochetkova.swetlana2017@yandex.ru

Yagudina Aelita Radikovna,

PhD in Economics, Associate Professor, Bashkir State University, branch in Sterlitamak, Sterlitamak, Russia, e-mail: aelitastar@yandex.ru

Makarova Milyausha Maratovna,

Master's student, Surgut State University, Institute of Economics and Management, Surgut, Russia

ЖУРНАЛ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

The article analyzes the indicators of the balanced scorecard, the optimal value of which guarantees the reliable functioning of companies in the oil and gas complex. Approaches to understanding the term «personnel management» are considered and criteria are highlighted taking into account the specifics of the activities of oil and gas enterprises. To improve the efficiency of personnel management, it is proposed to evaluate the company's activities using the developed system of balanced indicators on an ongoing basis. Based on the map of strategic goals, key performance indicators of the oil and gas complex have been developed, in the direction of which it is necessary to monitor. This makes it possible to timely identify negative factors hindering development and reducing the return on labor resources of oil and gas companies. In order to ensure the promptness of obtaining the results of the assessment in the process of research, the software product «Balanced Scorecard» was created, which can be used to assess the activities of various companies. The approbation of the results was carried out on the example of a specific enterprise of the oil and gas complex of NGDU «Lyantorneft». Based on the results of the study, conclusions were obtained and measures were proposed to develop a strategy for personnel management of the company based on monitoring a balanced scorecard using the created software product.

Key words: key performance indicators; oil and gas complex; balanced scorecard; strategic goal map; personnel management; software.

Нефтегазовый комплекс (НГК) включает совокупность высокотехнологичных организаций, осуществляющих различные стадии единого технологического процесса. Конечной целью комплекса является удовлетворение промышленных и общественных потребностей в энергетических ресурсах. В процессе функционирования он обеспечивает поддержание и развитие национальной экономики во всех ее сферах. Производственной единицей, осуществляющей одну из стадий технологического процесса, является компания нефтегазового комплекса. Успешное ее функционирование определяет

состояние национальной экономики в целом, затрагивая промышленную, бюджетную, финансовую, инновационную, инвестиционную политику государства. Для этого необходимо систематически проводить мониторинг бизнес-процессов с целью выявления факторов, сдерживающих развитие компании нефтегазового комплекса, а также для выработки стратегии ее развития. Одним из инструментов формирования стратегии компании является система сбалансированных показателей (ССП) [1].

Сегодня имеются различные трактовки понятия сбалансированной системы показате-

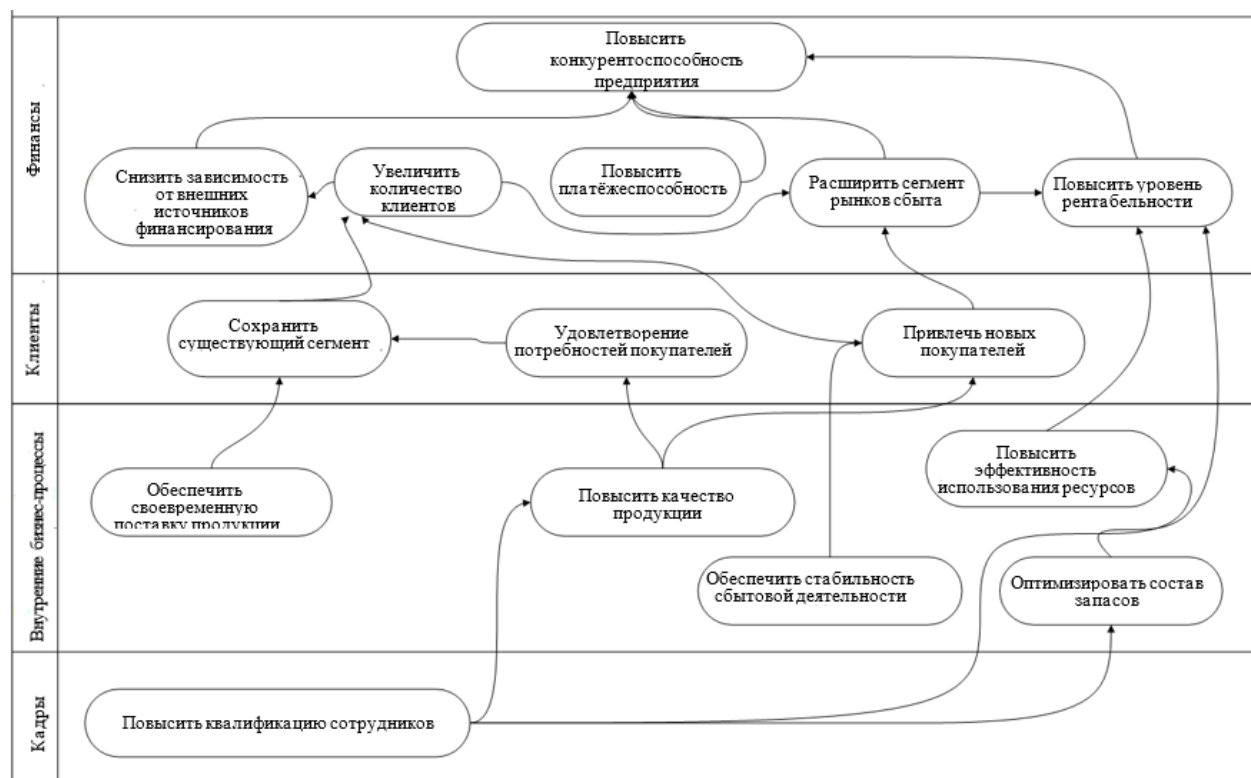


Рисунок 1 – Стратегическая карта целей НГДУ «Лянторнефть» (составлено авторами)

лей. Отличительным ее признаком является оценка деятельности компании на основе финансовых и нефинансовых показателей [2].

Оценка деятельности компании – это комплексная повторяющаяся процедура, необходимая для выработки стратегии обеспечения экономической безопасности компании. Оценку рекомендуется проводить на основе

системы сбалансированных показателей, направленных на мониторинг следующих индикаторов: финансы, производство, конкуренты, сбыт [6]. Концепция показателей использована для составления стратегической карты целей деятельности предприятия НГДУ «Лянторнефть», входящего в состав нефтегазового комплекса (рис. 1).

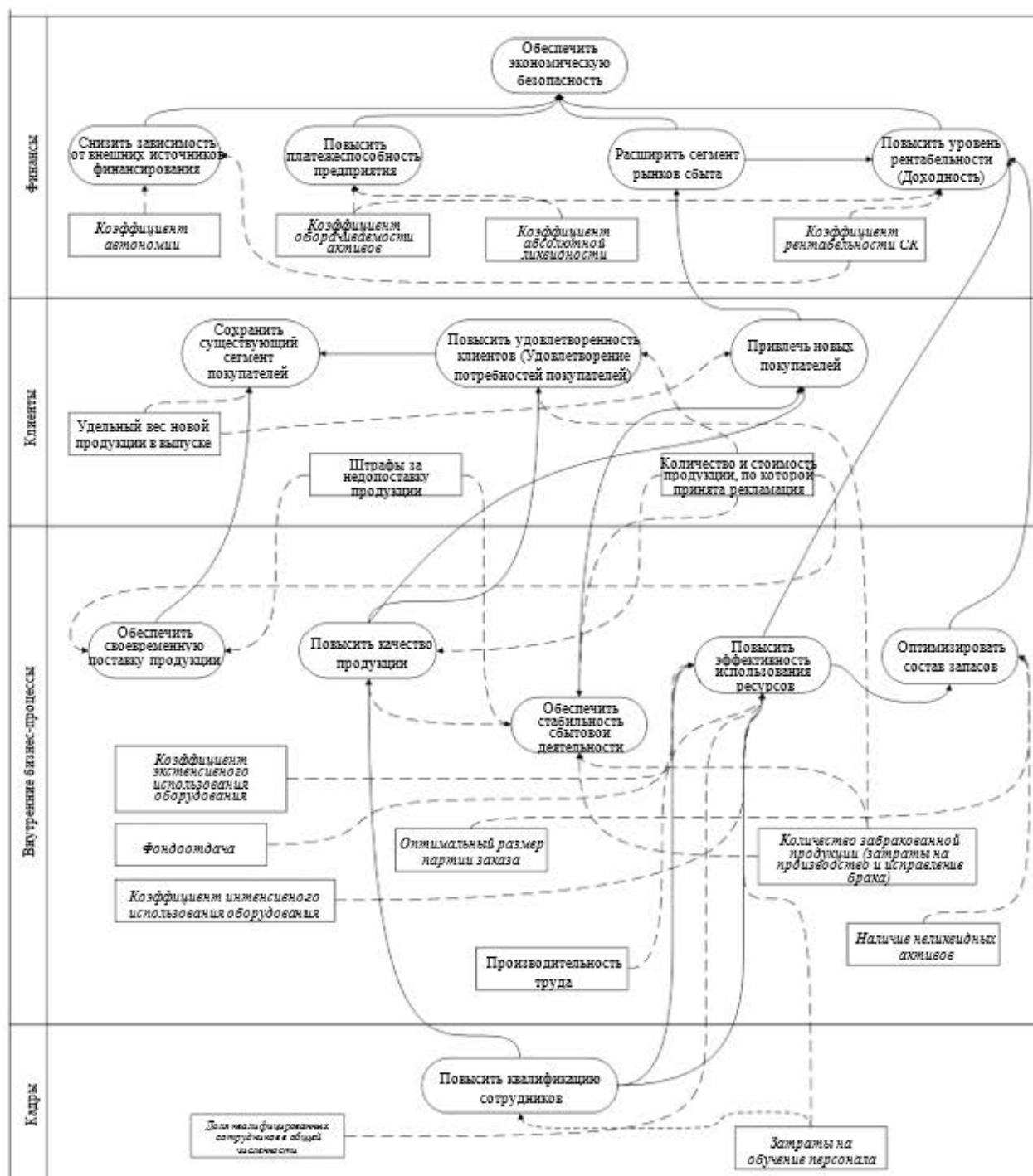


Рисунок 2 – Ключевые показатели, обеспечивающие эффективность системы управления персоналом предприятия нефтегазового комплекса НГДУ «Лянторнефть» в рамках сбалансированной системы показателей (составлено авторами)

Главной целью стратегического развития предприятия нефтегазового комплекса является максимальная заинтересованность персонала в достижении целей организации, что определяет систему управления персоналом (СУП), финансовый элемент которой имеет важное значение для определения уровня эффективного использования ресурсов и устойчивого экономического развития. Он указывает на степень финансовой солидности, платежеспособность, независимость организации и ликвидность ее оборотного капитала. Этот фактор также является фундаментальным элементом, так же как финансовые возможности компании оказывают прямое влияние на то, способна ли она обеспечить достижение стратегических бизнес-целей [4]. При рассмотрении финансового фактора можно сделать вывод, что доходы бюджета от реализации государственных инвестиционных программ и налоговых поступлений в настоящее время значительно снижаются.

Преимущество предприятия в отрасли, а также за ее пределами обеспечивается размером индикаторов, соответствующих оптимальным значениям. В области обеспечения финансовой состоятельности требуется независимость от внешних источников финансирования и достаточный уровень платежеспособности. Это достигается путем роста прибыли и, соответственно, рентабельности продукции. Увеличение положительных финансовых результатов обеспечивается путем роста выручки от продаж. Основными индикаторами роста продаж являются увеличение количества покупателей продукции и расширение рынков сбыта.

Увеличить объем продажи продукции возможно за счет работы с клиентами, основанной на маркетинговых исследованиях по сегментации рынка. Положительное влияние этих факторов возможно путем сохранения существующих клиентов, удовлетворения потребности покупателей и за счет этого привлечения новых покупателей продукции.

В свою очередь предприятию необходимо совершенствовать внутренние бизнес-процессы: обеспечение своевременной поставки продукции и стабильности сбытовой деятельности, повышение качества продукции и эффективности использования ресурсов. Снижение расходов на приобретение сырья

и материалов приведет к росту рентабельности. Высвобождение материальных запасов обеспечивается наличием их в оптимальном размере.

В области кадровой политики необходимо обеспечивать достаточный уровень квалификации персонала. Данный фактор непосредственно влияет на уровень качества продукции, эффективность использования ресурсов, размер оптимального количества запасов. Кроме того, необходимо совершенствовать систему мотивации сотрудников, направленную на экономное использование ресурсов.

В рамках каждого перспективного направления, обеспечивающего эффективность системы управления персоналом, определены ключевые показатели, подлежащие оценке (рис. 2). В данном случае коэффициент автономии выступает индикатором независимости от внешних источников финансирования. Значение его, соответствующее нормативному значению, обеспечивает достаточную долю собственных средств и, соответственно, рентабельность собственного капитала.

Уровень платежеспособности показывают такие индикаторы, как степень ликвидности и обеспеченности собственными оборотными средствами.

Рентабельность компании НГДУ «Лянтор-нефть» отражают показатели эффективности использования собственного капитала и продаж. Показывают уровень чистой прибыли в собственном капитале и в выручке от продаж. Повысить рентабельность продаж (доходность) позволяет расширение сегмента рынка.

Одним из индикаторов, отражающих работу с клиентами, является увеличение доли новой продукции в общем выпуске. Новой продукцией будем считать новую или модернизированную продукцию, отвечающую критериям ее конкурентоспособности. Данный индикатор определяет возможности входа на новые рынки и вовлечения новых покупателей.

Обеспечение своевременной поставки продукции и стабильности сбытовой деятельности сохраняет существующую конъюнктуру рынка. Индикаторами данных стратегических направлений являются штраф за недопоставку продукции, количество и стоимость зарекламированной продукции. При-

влечь новых покупателей возможно также за счет повышения качества продукции, индикатором которого являются затраты на производство и исправление брака [5].

Повышение рентабельности деятельности – одна из главных задач обеспечения эффективности системы управления персоналом, так как характеризует рост прибыли, которая является источником увеличения собственного капитала, расширения и модернизации производства, формирования бюджетных и внебюджетных ресурсов [6]. Решение данной задачи достигается за счет таких стратегических направлений, как эффективность использования ресурсов и оптимизация запасов. Индикаторами данных направлений являются: фондоотдача, производительность труда, коэффициенты интенсивного и экстенсивного использования оборудования, размер оптимальной партии заказов, затраты на производство и исправление брака, наличие неликвидных активов. На схеме стратегической карты взаимосвязь и взаимозависимость указанных показателей показана стрелками [8].

Повышение качества продукции, эффективности использования ресурсов, производительности труда непосредственно связано с уровнем квалификации персонала. Инди-

каторами данного стратегического направления являются доля квалифицированных сотрудников в общей численности и затраты на обучение персонала.

Исходя из анализа схемы, можно сделать вывод о большом массиве данных, подлежащих оценке. При этом данные имеют большой объем и не имеют функциональной зависимости между собой и с результативным показателем. Решить проблему оценки системы управления персоналом предприятия нефтегазового комплекса позволяет использование современных цифровых технологий.

На сегодняшний день ни одна компания нефтегазового комплекса не сможет обойтись без внедрения цифровых технологий и автоматизации обработки больших объемов информации. Решение проблемы обработки массива данных по оценке деятельности предприятия возможно путем автоматизации этого процесса с использованием предложенной методики.

Входной информацией для проведения процедуры оценки деятельности предприятия НГК НГДУ «Лянторнефть» является свод данных, предназначенных для определения значений предложенных индикаторов системы сбалансированных показателей (табл. 1).

Таблица 1 – Входные данные для расчета ключевых индикаторов системы сбалансированных показателей НГДУ «Лянторнефть» по состоянию на первое января 2021 г. (составлено авторами)

Наименование показателя	Источник	Обозначение	Единица измерения	Значение
Собственный капитал	ББ, код строки 1300	СК	тыс. руб.	5052600
Валюта баланса	ББ, код строки 1700	ВБ	тыс. руб.	26892546
Внеоборотные активы	ББ, код строки 1100	ВА	тыс. руб.	181328
Оборотные активы	ББ, код строки 1200	ОА	тыс. руб.	26711218
Выручка	ОФР, код строки 2110	ВР	тыс. руб.	12848189
Денежные средства	ББ, код строки 1250	ДС	тыс. руб.	9939856
Краткосрочные финансовые инвестиции	ББ, код строки 1240	КФВ	тыс. руб.	0
Краткосрочные пассивы	ББ, код строки 1500	КО	тыс. руб.	21780926
Чистая прибыль	ОФР, код строки 2400	ЧП	тыс. руб.	2317419
Ставка рефинансирования	ЦБ РФ	СТреф	доли единиц	0,0425
Товарная продукция, всего	Аналитические данные	ТП	тыс. руб.	12956147
Выпуск новой продукции	Аналитические данные	ТПнов	тыс. руб.	1248940
Штрафы за недопоставку продукции	Аналитические данные	Шнд	тыс. руб.	27079
Количество и стоимость продукции, по которой принята реклама	Аналитические данные	РПрекл	тыс. руб.	589
Ущерб от изготовления бракованной продукции	Аналитические данные	Пбр	тыс. руб.	839
Затраты на производство бракованной продукции	Аналитические данные	Сбр	тыс. руб.	356

Расходы на исправление брака	Аналитические данные	Збр	тыс. руб.	254
Стоимость лома по цене второго использования	Аналитические данные	Сисп	тыс. руб.	547
Размер отчислений виновными в изготовлении брака	Аналитические данные	Суд	тыс. руб.	0
Издержки производства	ОФР, код строки 2120	С	тыс. руб.	8965104
Стоимость хранения единицы материалов	Аналитические данные	Зхран	тыс. руб.	1200
Стоимость доставки и выполнения одного заказа	Аналитические данные	Зразмещ	тыс. руб.	890
Потребность в материалах за год	Аналитические данные	Пгод	ед	6163638
Стоимость основных средств в начале периода оценки	ПББиОФР, код строки 5200	ОФн	тыс. руб.	168308
Стоимость основных средств в конце периода оценки	ПББиОФР, код строки 5200	ОФк	тыс. руб.	137022
Средняя годовая стоимость основных средств	(ОФн+ОФк)/2	ОФсрг	тыс. руб.	152665
Производственные возможности	Аналитические данные	ПМ	тыс. руб.	13000000
Фонд времени работы оборудования фактический	Аналитические данные	Тф	час.	3997
Фонд времени работы оборудования эффективный	Аналитические данные	Тэ	час.	4096
Наличие неликвидных активов	Аналитические данные	Анеликв	тыс. руб.	45
Количество квалифицированных работников	Аналитические данные	КРкв	чел.	956
Среднесписочная численность	Аналитические данные	КР	чел.	1012
Затраты на обучение персонала	Аналитические данные	Зобуч	тыс. руб.	510000

В форму с входными данными вносятся значения по результатам деятельности НГДУ «Лянторнефть» по состоянию на 01.01.2021. Автоматически формируется выходная форма (табл. 2), которая содержит перечень и значение индикаторов системы сбалансированных показателей. Рассчитанные значения сопоставляются с рекомендуемыми и выявляется несоответствие. Показатели, имеющие значения, не отвечающие требованиям, автоматически выделяются красным цветом и сигнализируют о необходимости проведения мероприятий, способствующих стабильности системы сбалансированных показателей.

Рекомендуемые значения по финансовым показателям установлены исходя из документа «Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций» (утв. ГКС РФ 28.11.2002) [5]. Для определения критериев нефинансовых показателей привлечены эксперты среднего уровня управления бизнес-процессами, а именно: блок управления кадрами, финансово-экономический блок, юридический блок, служба снабжения, служба главного инженера, служба главного механика и другие.

Таблица 2 – Выходная форма: результаты оценки индикаторов системы сбалансированных показателей (составлена авторами)

Наименование показателя	Формула	Значение	Единица измерения	Рекомендуемое значение	Значение
1. Финансы					
Коэффициент автономии	СК/ВБ	Кавт	доли единиц	>0,6	0,188
Коэффициент оборачиваемости активов	ВР/ВБ	КОА	доли единиц	>(СК-ОА)/СК	0,182
Коэффициент абсолютной ликвидности	(ДС+КФВ)/КО	Кабс ликв	доли единиц	0,1-0,3	0,456
Коэффициент рентабельности СК	ЧП/СК	РСК	доли единиц	СТреф	0,459

Коэффициент рентабельности продаж	ЧП/ВР	Рпр	доли единиц	0,19	0,18
2. Клиенты					
Удельный вес новой продукции в общем ее выпуске	ТПнов/ТП	ТПнов	Доли единиц	0,3-0,5	0,096
Штрафы за недопоставку продукции	Шнд	Шнд	тыс. руб.	0	27079
Количество и стоимость продукции, по которой принята рекламация	РПрекл	РПрекл	тыс. руб.	0	74,363
Количество забракованной продукции (затраты на производство и исправление брака)	ПТП= (Сбр+ Збр – Сисп – Суд.)* (Рпр+1)	ПТП	тыс. руб.	0	589
3. Производство			тыс. руб.		
Оптимальный размер партии заказа	$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times \sum \text{размещ.} \times \Pi_{\text{год.}}}{З_{\text{хран.}}}}$	ЕОQ	ед	<ВР/Пгод	3023,694
Фондоотдача	ВР/ОФсрг	ФО	тыс. руб.	>0	84 159
Коэффициент интенсивного использования оборудования	ТП/ПМ	Кинт	тыс. руб.	0,9-1,0	0,997
Коэффициент экстенсивного использования оборудования	Тф/Тэ	Кэкст	тыс. руб.	0,9-1,0	0,976
Наличие неликвидных активов	Анеликв	Анеликв	тыс. руб.	0	45
Производительность труда	ВР/КР	ПТ	тыс. руб./чел	>500	12 695 839
4. Квалификация персонала					
Доля квалифицированных сотрудников в общей численности	КРкв/КР	УДкв	ед	0,9-1,0	0,945
Затраты на обучение одного работника	Зобуч/КР	Зор	тыс. руб.	500-1000	95,85

В табл. 2 приведена выходная форма программного продукта. Данные показывают, что не соответствуют рекомендуемым значениям: коэффициент автономии, доля новой продукции, штрафы за недопоставку продукции, оптимальный размер партии заказа, затраты на обучение одного работника. Для повышения эффективности системы управления персоналом предприятию нефтегазового комплекса НГДУ «Лянтор-нефть» необходимо увеличить размер собственного капитала. В составе собственного капитала целесообразно обеспечить рост суммы нераспределенной прибыли. Это достигается путем роста объема продаж, который напрямую зависит от сегмента рынков сбыта, количества новых покупателей, отсутствие штрафов за недопоставку продукции. Для оптимизации размера партии заказа рекомендуется снизить расходы по хранению запасов. Имеется возможность увеличить затраты на обучение одного работника, так они имеют значения меньше рекомендуемых.

Проведенные исследования позволили сделать следующие выводы:

1. Сохранение и развитие нефтегазового комплекса в целом зависят от уровня системы управления персоналом в деятельности каждой компании, входящей в состав данного комплекса. Выявление факторов, сдерживающих развитие компаний, целесообразно проводить на основе постоянного мониторинга ключевых индикаторов системы сбалансированных показателей.

2. Предложенная методика оценки индикаторов на основе системы сбалансированных показателей, повышающих эффективность системы управления персоналом предприятия в целом, позволяет своевременно выявить их несоответствие рекомендуемым значениям и резервы повышения экономической состоятельности. На основе выявленных резервов разрабатываются мероприятия, обеспечивающие высокую надежность и стабильную независимость компании, составляющих главную стратегию ее развития.

3. Постоянство проведения процедуры оценки ключевых показателей деятельности компании на основе системы сбалансированных показателей вызвало необходимость ее автоматизации. С этой целью создан программный продукт «Сбалансированная система показателей», который позволяет:

- ускорять и упрощать процесс обработки данных;
- контролировать соответствие индикаторов рекомендуемым значениям;
- своевременно выявлять факторы, сни-

жающих ЭБ;

- вырабатывать управленческое решение;
- хранить сведения по всем периодам оценки.

4. Полученные результаты апробации свидетельствуют о том, что предложенная методика оценки деятельности компании на основе системы сбалансированных показателей является жизнеспособной и может быть использована на других предприятиях различных сфер деятельности для разработки стратегии ее развития с целью повышения ЭБ.

Список литературы

1. Глотова, И. И. Угрозы экономической безопасности и направления их нейтрализации в системе экономической безопасности предприятия / И. И. Глотова, Е. П. Томилина // Экономическая безопасность: правовые, экономические, экологические аспекты : сборник научных трудов международной научно-практической конференции. – Курск : Университетская книга, 2016. – С. 29–33.
2. Кочеткова, С. Ф. Особенности оценки эффективности функционирования научно-производственных объединений в промышленности / С. Ф. Кочеткова, О. В. Романова // Казанская наука. – 2015. – № 12. – С. 46–48.
3. Лейберт, Т. Б. Формирование системы принятия управленческих решений на предприятиях нефтяной промышленности на основе контроллинга / Т. Б. Лейберт, В. П. Резнова // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 3. С. 225–231.
4. Лейберт, Т. Б. Организационно-экономические аспекты контроллинга финансового состояния на предприятии / Т. Б. Лейберт, Э. А. Халикова // Аудит и финансовый анализ. 2016. № 1. С. 201–207.
5. Методологические рекомендации по проведению анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций (утв. Госкомстатом России 28.11.2002). Доступ из справочной правовой системы «КонсультантПлюс».
6. Рахматуллина, С. Ф. Механизм адаптации предприятий оборонно-промышленного комплекса к рынку с использованием аутсорсинга : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / С. Ф. Рахматуллина. – Уфа, 2009. – URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01004632363/> (01.10.2021).
7. Совершенствование компонент корпоративной безопасности / С. Ф. Кочеткова, Н. Н. Лунева, О. В. Романова, Л. Р. Хабибуллина // Инновации и инвестиции. – 2019. – № 10. – С. 109–113.
8. Халикова, Э. А. Модель формирования финансового плана предприятия и его связь со стратегическими планами / Э. А. Халикова, Д. Е. Даутова // Евразийский юридический журнал. – 2017. – № 11 (114). – С. 418–420.

References

1. Glotova I.I., Tomilina E.P. Ugrozy` e`konomicheskoy bezopasnosti i napravleniya ix nejtralizacii v sisteme e`konomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya. *E`konomicheskaya bezopasnost` : pravovy`e, e`konomicheskie, e`kologicheskie aspekty` : sbornik nauchny`x trudov mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*. Kursk: Universitetskaya knig, 2016. S. 29–33.
2. Kochetkova S.F., Romanova O.V. Osobennosti ocenki e`ffektivnosti funkcionirovaniya nauchno-proizvodstvenny`x ob`edinenij v promy`shlennosti. *Kazanskaya nauka*. 2015. № 12. S. 46–48.
3. Lejbert T.B., Reznova V.P. Formirovanie sistemy` prinyatiya upravlencheskix reshenij na predpriyatiyax neftyanoy promy`shlennosti na osnove kontrollinga. *Audit i finansovy`j analiz*. 2016. № 3. S. 225–231.
4. Lejbert T.B., Halikova E`.A. Organizacionno-e`konomicheskie aspekty` kontrollinga finansovogo sostoyaniya na predpriyatii. *Audit i finansovy`j analiz*. 2016. № 1. S. 201–207.
5. Metodologicheskie rekomendacii po provedeniyu analiza finansovo-xozyajstvennoj deyatel`nosti organizacij (utv. Goskomstatom Rossii 28.11.2002). Dostup iz spravochnoj pravovoj sistemy` «Konsul`tantPlyus».
6. Raxmatullina S.F. *Mexanizm adaptacii predpriyatij oboronno-promy`shlennogo kompleksa k ry`nku s ispol`zovaniem outsorsinga : dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata e`konomicheskix nauk*. Ufa, 2009. URL: <https://search.rsl.ru/ru/record/01004632363/> (01.10.2021).
7. Kochetkova S.F., Luneva N.N., Romanova O.V., Xabibullina L.R. Sovershenstvovanie komponent korporativnoj bezopasnosti. *Innovacii i investicii*. 2019. № 10. S. 109–113.
8. Halikova E`.A., Dautova D.E. Model` formirovaniya finansovogo plana predpriyatiya i ego svyaz` so strategicheskimi planami. *EvrAzijskij yuridicheskij zhurnal*. 2017. № 11 (114). S. 418–420.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПАО НК «РОСНЕФТЬ»

Филатов Владимир Владимирович,
доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры коммерции и сервиса, Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство), г. Москва, Россия, e-mail: filatov_vl@mail.ru

Шемякина Марина Сергеевна,
старший преподаватель кафедры экономики и управления, Московский международный университет, г. Москва, Россия, e-mail: m.shemyakina@mtu.ru

Горина Татьяна Владимировна,
старший преподаватель кафедры управления инновациями, МИРЭА – Российский технологический университет, г. Москва, Россия, e-mail: ltv26@mail.ru

Зеер Елизавета Витальевна,
Московский городской университет управления Правительства Москвы им. Ю. М. Лужкова, г. Москва, Россия, e-mail: lizazeer77@mail.ru

В статье рассмотрены современные проблемы корпоративного управления ПАО НК «Роснефть». Установлено, что для воплощения стратегии «Роснефть–2022» в 2019 г. произошло увеличение доходности бизнеса (лидерство по удельным затратам на добычу, снижение стоимости скважин, снижение операционных затрат), всех ключевые проекты (добыча жидких углеводородов на ключевых проектах и из трудноизвлекаемых запасов), а также осуществлена организационная и технологическая трансформация (буровые станки подключены к системам автоматизированного сбора данных, 52 тыс. скважин подключены к системам автоматизированного сбора данных). Делается вывод о позитивном финансовом состоянии компании. Показано, что вместо введения протекционистских мер или призывов к полному отказу от углеводородов целесообразно было бы внедрить прозрачную систему оценки и сертификации. Система корпоративного управления оценивается как удовлетворительная.

Ключевые слова: управленческий анализ; принципы корпоративного управления; транснациональные корпорации (ТНК); рынок добычи и переработки нефти.

UDC 316.35

MODERN PROBLEMS OF CORPORATE GOVERNANCE OF PJSC NK “ROSNEFT”

Filatov Vladimir Vladimirovich,
Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Commerce and Service, Russian State University Named after A.N. Kosygin (Technology. Design. Art), Moscow, Russia, e-mail: filatov_vl@mail.ru

Shemyakina Marina Sergeevna,
Senior Lecturer, Department of Economics and Management, Moscow International University, Moscow, Russia, e-mail: m.shemyakina@mmu.ru

Gorina Tatiana Vladimirovna,

Senior Lecturer, Department of Innovation Management, MIREA - Russian Technological University, Moscow, Russia, e-mail: ltv26@mail.ru

Zeer Elizaveta Vitalievna,

Moscow City University of Management of the Moscow Government named after Y. M. Luzhкова, Moscow, Russia, e-mail: lizazeer77@mail.ru

The article deals with the modern problems of corporate governance of PJSC NK "Rosneft". It was found that in order to implement the Rosneft-2022 strategy in 2019, there was an increase in business profitability (leadership in unit production costs, a decrease in well costs, a decrease in operating costs), all key projects (production of liquid hydrocarbons at key projects and from hard-to-recover reserves), as well as an organizational and technological transformation (drilling rigs are connected to automated data collection systems, 52 thousand wells are connected to automated data collection systems). The conclusion is made about the positive financial condition of the company. It is shown that instead of introducing protectionist measures or calls for a complete rejection of hydrocarbons, it would be advisable to introduce a transparent assessment and certification system. The corporate governance system is assessed as satisfactory.

Key words: management analysis; principles of corporate governance; transnational corporations (TNCs); oil production and refining market.

Корпоративное управление – это система менеджмента, которая поддерживает взаимодействие между акционерами и руководством компании. Главная цель данной системы заключается в том, чтобы акционеры или инвесторы могли получить в свое распоряжение механизм контроля менеджеров компании. Более того, корпоративное управление имеет схожесть со стратегическим управлением. Основой корпоративного управления является разрешение конфликтов между собственниками и менеджерами. Например, многие руководители чаще всего переживают о своих интересах, забывая об интересах владельцев бизнеса [7].

В России очень часты случаи, когда функция владения совмещается с функцией управления, то есть собственник бизнеса напрямую контролирует все управленческие решения и осуществляет менеджмент компании. Главный минус такого управления заключается в том, что возникают высокие затраты для удержания собственности. Таким образом, эффективность работы организации зависит от качества корпоративного управления [10].

В широком смысле корпоративное управление возникло в результате разделения функций собственности и управления. В узком смысле корпоративное управление рассматривается как социально-экономические отношения между компанией и акционерами. Такой подход является традиционным [9].

На формирование, функционирование и развитие современного корпоративного управления в России повлияло множество факторов. Для рассмотрения проблем кор-

поративного управления было выбрано ПАО НК «Роснефть».

История компании началась в XIX в. и неразрывно связана с отечественной нефтяной промышленностью. Данная компания занимается добычей нефти и газа, нефтепереработкой, АЗС и реализацией нефтепродуктов через розничную сеть. Места деятельности находятся в 18 регионах. Сбытовая сеть компании охватывает 59 регионов. Основные активы, которые входят в компанию, были созданы в советский период, а в 1990-е гг. большая часть нефтяной промышленности уже была приватизирована. В сентябре 1995 г. предприятие «Роснефть» было преобразовано в открытое акционерное общество НК «Роснефть». Достаточно за короткий период времени компании удалось улучшить эффективность корпоративного управления. В основу корпоративной деятельности компании входит забота об окружающей среде и социальная ответственность [16].

Для развития корпоративной социальной ответственности НК «Роснефть» занимается инфраструктурой Западной Сибири, где находятся наиболее мощные предприятия. «Роснефть» меняет инфраструктуру городов и решает жизненно важные проблемы регионов. Приоритет компании – усиление перерабатывающих активов на развитых и развивающихся рынках. Одной из главных стратегий компании является привлечение успешных партнеров нефтяной индустрии в российские проекты. Сегодня «Роснефть» является лидером российской нефтяной отрасли и крупнейшей нефтегазовой корпорацией в мире [1].

Еще одним из важных элементов корпоративного управления компании является прозрачная финансовая отчетность. Ближайшая задача, которую ставит акционерное общество с целью дальнейшего усовершенствования процедуры финансовой отчетности в соответствии с ОПБУ США, – продолжать сокращать временной разрыв между окончанием периода финансовой отчетности и датой опубликования показателей финансовой деятельности за этот период [12].

Состав совета директоров и его комитеты показывают на практике сильное корпоративное управление компанией. Члены совета директоров – опытные руководители, пользующиеся авторитетом в деловом сообществе. Для более эффективного рассмотрения вопросов на заседаниях совета директоров по многим наиболее важным темам свои рекомендации предоставляют постоянно действующие комитеты совета директоров – комитет по кадрам и вознаграждениям, комитет по стратегии и устойчивому развитию, а также комитет по аудиту [13].

Члены совета директоров ПАО НК «Роснефть» избираются общим собранием акционеров на срок до следующего общего годового собрания акционеров. Совет директоров избирается в составе 11 человек, включает исполнительных, неисполнительных и независимых членов [8].

Корпоративный секретарь является должностным лицом компании, обеспечивающим соблюдение компанией действующего законодательства, устава и внутренних документов, гарантирующих реализацию прав и соблюдение интересов акционеров компании, эффективное взаимодействие с акционерами, поддержку эффективной работы совета директоров, развитие практики корпоративного управления в соответствии с интересами его акционеров и иных заинтересованных лиц [4].

Корпоративный секретарь подотчетен совету директоров компании, назначается на должность и освобождается от должности главным исполнительным директором на основании решения совета директоров [22].

В соответствии с решением Совета директоров от 10.02.2021 (протокол № 17 от 11.02.2021) функции корпоративного секретаря осуществляет вице-президент – руководитель аппарата компании «Роснефть» Курилин Юрий Игоревич.

Руководство текущей деятельностью осуществляется единоличным исполнительным органом (главным исполнительным директором) и коллегиальным исполнительным органом (правлением). Исполнительные органы подотчетны совету директоров и общему собранию акционеров [21].

Таблица 1 – Информация о владении членами совета директоров и правления акциями ПАО НК «Роснефть»

Члены совета директоров и правления НК «Роснефть»	Количество обыкновенных акций	Доля в уставном капитале, %
Маттиас Варниг	92 633	0,0009
Дидье Касими́ро	457 598	0,0043
Дина Маликова	4 360	0,00004
Андрей Поляков	18 757	0,0002
Желько Рунье	377 318	0,0036
Игорь Сечин	13 489 350	0,1273

При анализе годового отчета, отчета о финансовых результатах за 2019 г. были выявлены негативные и позитивные факторы,

которые непосредственно оказывают влияние на систему корпоративного управления компании [19].

Таблица 2 – Финансовые результаты ПАО НК «Роснефть»

Наименование	2018 г.	Прирост	2019 г.	Прирост
Выручка	6 968 248 044 000	42.41	6 827 526 407 000	-2.02
Чистая прибыль	6.61 %	132.75	5.81	- 12.1
Валовая рентабельность	30.55 %	5.31 %	29.86 %	- 2.26
Расходы	21.57	- 0.37	18.75	- 13.07
Рентабельность продаж	8.98 %	22.01 %	11.11 %	23.27 %

Таблица 3 – Отчет о финансовых результатах ПАО НК «Роснефть»

Доходы и расходы по обычным видам деятельности	2019 г.
Выручка	6 827 526 407
Себестоимость продаж	4 782 222 071
Валовая прибыль (убыток)	2 038 744 517
Коммерческие расходы	1 196 815 438
Управленческие расходы	83 302 902
Прибыль (убыток) от продаж	758 626 178
Прибыль (убыток) до налогообложения	347 541 644
Чистая прибыль (убыток)	3 543 076 666
Текущий налог на прибыль	9 648 441

Таблица 4 – Управление долгом ПАО НК «Роснефть»

Наименование	2018 г.	2019 г.
Совокупный долг	10 282 247 402 000	10 061 726 665 000
Собственный оборотный капитал	1 070 124 430 000	1 078 914 462 000

Таблица 5 – Управление активами ПАО НК «Роснефть»

Наименование	2018 г.	2019 г.
Период погашения кредиторской задолженности (дни)	156	192
Период оборота запасов (дни)	8	8
Период погашения дебиторской задолженности (дни)	136	166

Таблица 6 – Оборотные активы и долгосрочные обязательства ПАО «НК «Роснефть»

Наименование	2018 г.	2019 г.
Оборотные активы, руб.	4 582 374 944 000	4 820 977 364 000
Долгосрочные обязательства, руб.	7 075 285 758 000	6 379 898 657 000
Коэффициент текущей ликвидности, %	142.89	130.94
Коэффициент абсолютной ликвидности, %	52.99	29.42

Таблица 7 – Оценка финансового состояния, Rub, x 1000, 2019 г. ПАО НК «Роснефть»

Наименование	По России	Москва
Активы	24 691 980 975	12 815 842 663
Валовая прибыль	4 421 858 835	2 102 312 357
Внеоборотные активы	15 740 316 119	7 831 75 618
Выручка от продаж	14 629 929 637	7 085 245 103
Дебиторская задолженность	5 685 149 737	3 655 498 407
Денежные средства	387 736 682	100 327 705
Займы и кредиты (долгосрочные)	6 328 447 820	5 527 071 429
Займы и кредиты (краткосрочные)	1 142 600 891	973 030 020
Капитал и резервы	11 224 420 160	2 381 781 755
Кредиторская задолженность	3 925 642 582	2 875 538 538
Оборотные активы	8 950 287 247	4 984 315 796
Прибыль до налогообложения	1 838 327 267	373 265 665
Прибыль от продаж	2 574 253 857	801 945 745
Себестоимость проданных товаров и услуг	9 075 893 661	4 976 807 146
Чистая прибыль	1 610 073 073	412 258 545

Представленная финансовая информация является результатом обработки бухгалтерской отчетности компании и может не отражать всей полноты картины. Дополнительную информацию можно получить из раздела «Бухгалтерская отчетность» [27].

Негативные факторы: прослеживается сокращение чистой нормы прибыли на 44,5 %, наблюдается повышение погашения дебиторской задолженности на 71,69 %. Позитивные факторы: отмечается повышение периода погашения кредиторской задолженности,

прослеживается увеличение собственного оборотного капитала на 93,4 % [25].

Ключевыми финансовыми достижениями компании за 2019 г. стали: рекордные дивидендные выплаты (283 млрд руб.), пониженная сумма финансового долга (907 млрд руб.) и устойчиво высокий свободный денежный поток (884 млрд руб.) [28].

Для воплощения стратегии «Роснефть–2022» в 2019 г. произошло увеличение доходности бизнеса (лидерство по удельным затратам на добычу, снижение стоимости скважин, снижение операционных затрат), реализованы ключевые проекты (добыча жидких углеводородов на ключевых проектах, добыча жидких углеводородов из трудноизвлекаемых запасов), а также осуществлена организационная и технологическая трансформация (буровые станки подключены к системам автоматизированного сбора данных, 52 тыс. скважин подключены к системам автоматизированного сбора данных).

В целом, несмотря на некоторые негативные сигналы, можно сделать вывод о позитивном финансовом состоянии компании, однако возможно его ухудшение (данные 2019 г.).

Согласно официальным данным, в настоящее время ПАО НК «Роснефть» – лидер российской нефтяной отрасли и крупнейшая публичная нефтегазовая компания мира. Основными видами деятельности являются поиск и разведка месторождений углеводородов, добыча нефти, газа, газового конденсата, реализация проектов по освоению морских месторождений, переработка добытого сырья, реализация нефти, газа и продуктов их переработки на территории России и за ее пределами. Компания включена в перечень стратегических предприятий страны. Ее основным акционером (50,00000001 % акций) является ОАО «Роснефтегаз», на 100 % принадлежащее государству [11].

Использование сильных сторон каждой из двух компаний, взаимодополняющих друг друга как с точки зрения активов, так и компетенцией сотрудников, в перспективе предполагало повысить производственные и экономические показатели. Приобретение ТНК-ВР было направлено на увеличение масштаба и повышение эффективности бизнеса организации в России и за рубежом, а

также за счет географической близости добывающих активов компаний [2].

Приобретение ПАО НК «Роснефть» компанией ТНК-ВР наглядно показало, что увеличение объема продаж и доли рынка за счет слияний или поглощений вовсе не приводит к росту прибыли и рентабельности компании. Проанализирована сделка слияния и поглощения на примере ПАО НК «Роснефть» и ОАО «ТНК-ВР Холдинг». Как показала практика, никаких особых преимуществ «Роснефть» в результате поглощения конкурента не получила, и столь ожидаемого прорыва так и не случилось [5].

Ранее «Роснефти» принадлежала половина «Томскнефти», и в сентябре 2021 г. компания прекратила участие в капитале «Томскнефти». Из раскрытия информации по данной сделке следует, что «доля голосов в процентах, приходящихся на голосующие акции, составляющие уставный капитал организации, которым имел право распоряжаться эмитент... 50 %. Доля голосов в процентах, приходящихся на голосующие акции, составляющие уставный капитал организации, которым имеет право распоряжаться эмитент после наступления соответствующего основания... 0 %» [26].

В соответствии с решением совета директоров ПАО НК «Роснефть» «реализует программу повышения эффективности и качества портфеля активов и на конкурсной основе реализует предприятия с высоким уровнем углеродного следа и капитальных затрат и низкой маржинальностью» [24].

Мировая экономика уверенно восстанавливается после коронакризиса, оживает деловая активность, однако во второй половине 2021 г. можно ожидать дефицита нефти и газа. В конце мая 2021 г. решение суда в Нидерландах обязало менеджмент Shell принять повышенные обязательства по сокращению выбросов парниковых газов (должна снизить объем вредных выбросов на 45 % к 2030 г. по сравнению с 2019 г.) и сократить вложения в традиционный бизнес, то есть суд фактически принял корпоративное решение за менеджмент, и это новая форма риска для мажоритариев [23].

Исполнительный директор «Роснефти» И. Сечин считает, что деятельность «зеленых» лоббистов будет увеличивать нагрузку на бюджеты отдельных стран, поскольку уско-

ренная декарбонизация потребует субсидий и налоговых льгот. Последствия сокращения инвестиций в нефтяную отрасль являются опасным прецедентом для отрасли [26].

Риск дефицита нефти в мире связан как со стремлением крупнейших мировых гигантов увеличивать акционерную стоимость и доходы акционеров за счет роста дивидендов и выкупа акций, так и с требованиями полного отказа от инвестиций в нефтегазовый сектор со стороны различных «стейкхолдеров», из-за чего нефтедобывающие компании отказываются от поиска и разведки новых запасов. Мировой промышленный комплекс рискует столкнуться с острым дефицитом нефти и газа [17].

В мировую нефтегазовую отрасль требуется инвестировать порядка 17 трлн долл. для поддержания текущего уровня добычи нефти и газа до 2040 г., что составит около трети всех мировых инвестиций в энергетику [18].

Вклад нефтегазовых компаний в мировой ВВП в 2021 г. впервые после коронакризиса превысил их долю в общей капитализации мирового рынка, то есть нефтегазовая отрасль создает для мира больше ценности, чем получает инвестиций. Мировой промышленный комплекс потребляет нефть, но не готов в нее инвестировать [15].

Суммарный убыток 20 крупнейших публичных нефтегазовых компаний мира по итогам 2020 г. составил 33 млрд долл. по сравнению с прибылью в размере 242 млрд долл. в 2019 г. Потери ведущих американских сланцевых компаний в 2020 г. превысили 60 млрд долл. Несмотря на начавшееся восстановление цен на нефть, отрасль не смогла выбраться из убытков [14].

К новой волне слияний может привести сокращение добычи нефти и газа мажоритариями при одновременной невозможности поставить на рынок достаточные объемы экологически чистой энергии (ветровой и солнечной). Укрупнение мажоритариев позволило бы усилить их конкурентные позиции и повысить инвестиционную привлекательность и нарастить инвестиции в энергетическую трансформацию [3].

И. Сечин считает, что вместо введения протекционистских мер или призывов к полному отказу от углеводородов целесообразно было бы внедрить прозрачную систему

оценки и сертификации, принятую всем мировым сообществом, которая позволила бы:

1) избежать риска переноса уже существующих и строительства новых экологически вредных производств в развивающихся странах;

2) помогла бы донести до потребителей информацию об условиях добычи редких полезных ископаемых, необходимых для производства аккумуляторов;

3) помогла бы донести до потребителей информацию о нерешенных в большинстве стран мира проблемах с утилизацией даже простого бытового мусора.

Речь должна идти об отказе не от нефти как таковой, а от нефти с экологически грязных проектов. Американская нефть «грязная», то есть с высоким содержанием серы и других примесей из-за активного применения гидравлического разрыва пласта и сжигания газа в первые полгода работы скважины, в России гидроразрыв пласта используется реже и 95 % попутного нефтяного газа утилизируется [6].

Одним из проектов, который будет способствовать экологической эффективности работы ПАО НК «Роснефть», станет проект «Восток Ойл», нефть которого отличается «уникально низким» содержанием серы в 0,01–0,04 %, что сопоставимо с требованием стандарта Евро-3 к дизельному топливу. Такая нефть может существенно снизить или вообще исключить потребность в отдельных установках на НПЗ, значительно уменьшив тем самым парниковые выбросы [20].

В декабре 2020 г. международный трейдер Trafigura купил у «Роснефти» 10 % доли участия в новом мегапроекте «Восток Ойл» за 7 млрд евро [3].

Сингапурский консорциум Mercantile & Maritime Energy и голландский консорциум Vitol S.A. 10 июня 2021 г. подписали партнерское соглашение с ПАО НК «Роснефть» об основных условиях покупки 5 % доли участия в новом мегапроекте «Восток Ойл», который включает два российских месторождения на Таймыре (Пайяхское и Иркинское) и уже действующий Ванкорский кластер месторождений, Западно-Иркинский участок и ряд других месторождений в Красноярском крае. Общие ресурсы проекта «Восток Ойл» оцениваются в более чем 6 млрд т. [23].

Все проектные решения «Восток Ойл» предусматривают полную утилизацию попутного нефтяного газа, что обеспечит «угле-

родный след» на 75 % ниже, чем у других новых крупных нефтяных проектов в мире, и есть все основания говорить о производстве на данном проекте так называемых «зеленых баррелей» нефти.

Таким образом, систему корпоративного

управления ПАО НК «Роснефть» можно оценить как удовлетворительную и отметить, что в компании понимают, что репутация организации напрямую зависит от стандартов корпоративного управления и принципов прозрачного и ответственного управления.

Список литературы

1. Безпалов, В. В. Развитие методологии управления внешнеторговой деятельностью в региональных промышленных комплексах в условиях либерализации внешнеэкономических отношений / В. В. Безпалов, А. Д. Петросян. – Москва, 2010.
2. Безпалов, В. В. Развитие системы управления предприятий регионального промышленного комплекса в условиях импортозамещения / В. В. Безпалов, Н. Ю. Сорокина, С. А. Лочан, Д. В. Федюнин. – Москва, 2016.
3. Ведров, Е. С. Концептуальные особенности современного маркетингового менеджмента / Е. С. Ведров, В. В. Филатов // Образование-экономика-право: процессы трансформации и критерии эффективности : материалы VII Международной научной конференции. – 2011. – С. 259–261.
4. Гаранина, Я. А. Международные стратегические альянсы: характеристика и проблемы участия российских компаний / Я. А. Гаранина, В. О. Кожина // Рациональное общество в современном мире : материалы международной научно-практической конференции : в 2 томах / под общей редакцией Ф. Л. Шарова. – 2018. – С. 100–104.
5. Гарбузова, Т. Г. Анализ проблем современной электроэнергетической отрасли России и пути их решения / Т. Г. Гарбузова, К. К. Каланджи // Управление и экономика народного хозяйства России : сборник статей V Международной научно-практической конференции. – Пенза, 2021. – С. 59–63.
6. Евдокимова, М. А. Экономика и управление производством : учебное пособие / М. А. Евдокимова, А. Е. Михайлова ; Санкт-Петербургский гос. лесотехнический ун-т им. С. М. Кирова. – Санкт-Петербург, 2012.
7. Князев, В. В. Сущность и методологические основы менеджмента глобальных корпораций / В. В. Князев, В. В. Филатов // Образование-экономика-право: процессы трансформации и критерии эффективности : материалы VII Международной научной конференции. – 2011. – С. 290–292.
8. Кожина, В. О. Особенности влияния транснациональных корпораций на процессы глобализации в российской экономике / В. О. Кожина // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-2 (67). – С. 31–35.
9. Косевич, А. В. Особенности современного этапа транснационализации мировой экономики / А. В. Косевич, В. О. Кожина // Вестник Международного института экономики и права. – 2016. – № 1 (22). – С. 7–13.
10. Косевич, А. В. Воздействие транснациональных корпораций на принимающие страны и их роль в мировой экономике / А. В. Косевич, В. О. Кожина // Вестник Международного института экономики и права. – 2015. – № 4 (21). – С. 81–84.
11. Матюнина, О. Е. Совершенствование финансового обеспечения акционерных обществ / О. Е. Матюнина, В. О. Кожина, А. Г. Жакевич, Ю. С. Афанасьева, О. Е. Лебедева // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 4-1 (81). – С. 837–840.
12. Мещеряков, С. А. Роль аудита в обеспечении достоверности стратегической отчетности в корпоративном секторе / С. А. Мещеряков, Е. С. Косоногова // Современные аспекты экономики. – 2020. – № 6 (274). – С. 52–57.
13. Мещеряков, С. А. Аудит и контроль в системе стратегического управления корпоративным субъектом / С. А. Мещеряков // Современные аспекты экономики. – 2020. – № 6 (274). – С. 58–62.
14. Мещеряков, С. А. Учет и анализ финансовых результатов корпоративных структур: проблемы и решения / С. А. Мещеряков, А. В. Борис // Современные аспекты экономики. – 2015. – № 12 (220). – С. 69–77.
15. Мухидов, Р. Х. Первоначальное публичное размещение ценных бумаг как финансовый инструмент российских корпораций для привлечения инвестиций / Р. Х. Мухидов, В. А. Симонова, В. В. Филатов // Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса : сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса. – Москва, 2021. – С. 124–128.
16. Мухидов, Р. Х. Социальное значение брендов и корпоративной ответственности / Р. Х. Мухидов, В. В. Филатов, О. Н. Любина // Коммерция и сервис: проблемы и перспективы развития : сборник материалов по итогам всероссийского конкурса на лучшую научно-исследовательскую работу студентов. – 2021. – С. 35–41.
17. Парамонова, Т. Н. Концепция социально-гуманистического маркетинга как необходимое условие функционирования компаний в эпоху глобальных рынков / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов. // Практический маркетинг. – 2017. – № 6 (244). – С. 3–11.
18. Полянская, О. А. Аналитический обзор применения энергосервисных контрактов в России и Евросоюзе / О. А. Полянская, В. Н. Татаренко, В. В. Беспалова, В. А. Соколова, И. П. Шейнова // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2020. – № 4 (42). – С. 44–50.
19. Полянская, О. А. Система мониторинга оборотных средств / О. А. Полянская, В. В. Беспалова // Современные аспекты экономики. – 2016. – № 6 (226). – С. 41–44.
20. Филатов, В. В. Анализ национальной инновационной системы РФ на основе стратегической концепции социально-экономического развития регионов в условиях современной информационной среды / В. В. Филатов, Т. В. Елисеева // Образование, экономика, право в современном информационном обществе : материалы

VIII Международной научной конференции / Ответственные редакторы А. В. Семенов, Ю. С. Руденко. – 2012. – С. 231–237.

21. Филатов, В. В. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально-интегрированного холдинга / В. В. Филатов, А. Е. Алексеев, Ж. Н. Диброва и др. – Курск : Университетская книга, 2016.

22. Bezpalov, V. V. Modernization of management of the regional economy as an instrument for solving tasks related to import substitution / V. V. Bezpalov, N. Y. Sorokina, S. A. Lochan // Journal of Internet Banking and Commerce. – 2016. – Т. 21. – № S6.

23. Ramazanov, I. A. Prospects for the development of online trade in the Russian Federation in the context of globalization and the information society establishment / I. A. Ramazanov, S. V. Panasenkov, E. A. Mayorova, A. F. Nikishin, S. A. Ramazanov // International Journal of Recent Technology and Engineering. – 2019. – Т. 8, № 2. – С. 4413–4424.

24. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/Rosneft_FS_12m2019_RUS.pdf (дата обращения: 10.10.2021).

25. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/Q42019_Results_RUS.pdf (дата обращения: 10.10.2021).

26. URL: <https://www.rosneft.ru/about/history/> (дата обращения: 10.10.2021).

27. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/Rosneft_FS_12m2019_RUS.pdf (дата обращения: 10.10.2021).

28. – URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/Q42019_Results_RUS.pdf (дата обращения: 10.10.2021).

References

1. Bezpalov V.V., Petrosyan A.D. *Development of methodology of management of foreign trade activity in regional industrial complexes in the conditions of liberalization of foreign economic relations*. Moscow, 2010.

2. Bezpalov V.V., Sorokina N.Yu., Lochan S.A., Fedyunin D.V. *Development of the management system of enterprises of the regional industrial complex in the conditions of import substitution*. Moscow, 2016.

3. Vedrov E.S., Filatov V.V. Conceptual features of modern marketing management. In the collection: *Education-Economics-Law: Transformation processes and efficiency criteria. Materials of the VII International Scientific Conference*. 2011. P. 259–261.

4. Garanina Ya.A., Kozhina V.O. International strategic alliances: characteristics and problems of participation of Russian companies. In the collection: *Rational Society in the modern world. Materials of the international scientific and practical conference*. In 2 volumes. Under the general editorship of F.L. Sharov. 2018. P. 100–104.

5. Garbuzova T.G., Kalandzhi K.K. Analysis of the problems of the modern electric power industry in Russia and ways to solve them. In the collection: *Management and Economics of the national economy of Russia. Collection of articles of the V International Scientific and Practical Conference*. Penza, 2021. P. 59–63.

6. Evdokimova M.A., Mikhailova A.E. *Economics and Production management. Study guide*. St. Petersburg State Forestry University named after S. M. Kirov, St. Petersburg, 2012.

7. Knyazev V.V., Filatov V.V. The essence and methodological foundations of management of global corporations. In the collection: *Education-Economics-Law: Transformation processes and efficiency criteria. Materials of the VII International Scientific Conference*. 2011. P. 290–292.

8. Kozhina V.O. Features of the influence of transnational corporations on the processes of globalization in the Russian economy. *Economics and entrepreneurship*. 2016. No. 2-2 (67). P. 31–35.

9. Kosevich A.V., Kozhina V.O. Features of the modern stage of the transnationalization of the world economy. *Bulletin of the International Institute of Economics and Law*. 2016. No. 1 (22). P. 7–13.

10. Kosevich A.V., Kozhina V.O. The impact of transnational corporations on host countries and their role in the world economy. *Bulletin of the International Institute of Economics and Law*. 2015. No. 4 (21). P. 81–84.

11. Matyunina O.E., Kozhina V.O., Zhakevich A.G., Afanasyeva Yu.S., Lebedeva O.E. Improvement of financial support of joint-stock companies. *Economics and entrepreneurship*. 2017. No. 4-1 (81). P. 837–840.

12. Meshcheryakov S.A., Kosonogova E.S. The role of audit in ensuring the reliability of strategic reporting in the corporate sector. *Modern aspects of the economy*. 2020. No. 6 (274). P. 52–57.

13. Meshcheryakov S.A. Audit and control in the system of strategic management of a corporate entity. *Modern aspects of the economy*. 2020. No. 6 (274). P. 58–62.

14. Meshcheryakov S.A., Boris A.V. Accounting and analysis of financial results of corporate structures: problems and solutions. *Modern aspects of the economy*. 2015. No. 12 (220). P. 69–77.

15. Mukhidov R.H., Simonova V.A., Filatov V.V. Initial public offering of securities as a financial instrument of Russian corporations to attract investment. In the collection: *Topical issues of economics, commerce and service. Collection of scientific papers of the Department of Commerce and Service*. Moscow, 2021. P. 124–128.

16. Mukhidov R.H., Filatov V.V., Lyubina O.N. Social significance of brands and corporate responsibility. In the collection: *Commerce and service: problems and prospects of development. Collection of materials based on the results of the All-Russian competition for the best research work of students*. 2021. P. 35–41.

17. Paramonova T.N., Ramazanov I.A. The concept of socio-humanistic marketing as a necessary condition for the functioning of companies in the era of global markets. *Practical Marketing*. 2017. No. 6 (244). P. 3–11.

-
18. Polyanskaya O.A., Tatarenko V.N., Bespalova V.V., Sokolova V.A., Sheinova I.P. Analytical review of the application of energy service contracts in Russia and the European Union. *Problems of socio-economic development of Siberia*. 2020. No. 4 (42). pp. 44-50.
19. Polyanskaya O.A., Bespalova V.V. Monitoring system of working capital. *Modern aspects of the economy*. 2016. No. 6 (226). P. 41–44.
20. Filatov V.V., Eliseeva T.V. Analysis of the national innovation system of the Russian Federation based on the strategic concept of socio-economic development of regions in the modern information environment. In the collection: Education, economics, law in the modern information society. *Materials of the VIII International Scientific Conference*. Responsible editors A.V. Semenov, Yu.S. Rudenko. 2012. P. 231–237.
21. Filatov V.V., Alekseev A.E., Dibrova Zh.N., et al. *Methodology of management of economic integration and concentration on the example of the organization of a vertically integrated holding*. Publishing house: Closed Joint Stock Company "University Book" (Kursk), 2016.
22. Bezpalov V.V., Sorokina N.Y., Lochan S.A. Modernization of management of the regional economy as an instrument for solving tasks related to import substitution. *Journal of Internet Banking and Commerce*. 2016. Vol. 21. No. S6.
23. Ramazanov I.A., Panasenkov S.V., Mayorova E.A., Nikishin A.F., Ramazanov S.A. Prospects for the development of online trade in the Russian Federation in the context of globalization and the information society establishment. *International Journal of Recent Technology and Engineering*. 2019. Vol. 8. No. 2. P. 4413–4424.
24. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/Rosneft_FS_12m2019_RUS.pdf (date of application: 10.10.2021).
25. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/Q42019_Results_RUS.pdf (date of application: 10.10.2021).
26. URL: <https://www.rosneft.ru/about/history/> (date of request: 10.10.2021).
27. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/Rosneft_FS_12m2019_RUS.pdf (date of application: 10.10.2021).
28. URL: https://www.rosneft.ru/upload/site1/document_cons_report/Q42019_Results_RUS.pdf (date of application: 10.10.2021).
-

DOI 10.47576/2712-7516_2021_5_1_57

УДК 336.1

СТАНОВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Варфоломеева Вера Александровна,

доцент, кандидат экономических наук, кафедра социально-экономических наук и внешнеэкономической деятельности, Ивановгородский гуманитарно-технический институт (филиал), Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Ивановгород, Россия, e-mail: varfvera@yandex.ru

Иванова Наталия Александровна,

доцент, кандидат экономических наук, кафедра социально-экономических наук и внешнеэкономической деятельности, Ивановгородский гуманитарно-технический институт (филиал), Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения, г. Ивановгород, Россия, e-mail: ivanovanat207301@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы становления современной национальной платежной системы России, поиска новых путей эффективной работы единой системы электронных платежей, ее экономической безопасности, а также конкурентоспособности на международной арене. Отмечается, что на основе зарубежного и отечественного банковского опыта имеется возможность совершенствования национальной платежной системы и вывода ее на новый уровень. Система быстрых платежей является одним из важнейших проектов, направленных на повышение качества платежных услуг. Центральный банк России заинтересован в развитии такой системы, поскольку это способствует финансовой стабильности. Указывается, что период пандемии ускорил развитие бесконтактных платежей не только в России, но и в зарубежных странах. Делаются выводы по направлениям развития национальной платежной системы.

Ключевые слова: национальная платежная система; безналичный расчет; банковские карты; карта «Мир»; Сберкарта.

UDC 336.1

FORMATION OF THE NATIONAL PAYMENT SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Varfolomeeva Vera Alexandrovna,

Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, Department of Social and Economic Sciences and Foreign Economic Activity, Ivangorod Humanitarian and Technical Institute (branch), St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Ivangorod, Russia, e-mail: varfvera@yandex.ru

Ivanova Natalia Alexandrovna,

Associate Professor, Candidate of Economic Sciences, Department of Social and Economic Sciences and Foreign Economic Activity, Ivangorod Humanitarian and Technical Institute (branch), St. Petersburg State University of Aerospace Instrumentation, Ivangorod, Russia, e-mail: ivanovanat207301@mail.ru

The article discusses the issues of the formation of the modern national payment system in Russia, the search for new ways of effective operation of the unified electronic payment system, its economic security, as well as competitiveness in the international arena. It is noted that on the basis of foreign and domestic banking

experience, there is an opportunity to improve the national payment system and bring it to a new level. The fast payment system is one of the most important projects aimed at improving the quality of payment services. The Central Bank of Russia is interested in the development of such a system as it contributes to financial stability. It is indicated that the period of the pandemic has accelerated the development of contactless payments not only in Russia, but also in foreign countries. Conclusions are made on the directions of development of the national payment system.

Key words: national payment system; cashless payments; bank cards; map "World"; savings card.

Платежная система представляет собой ключевую составляющую монетарной системы. Основные задачи национальной платежной системы заключаются в том, чтобы эффективно, быстро, экономно и точно осуществлять денежный поток по операциям, безопасно и эффективно функционировать, а также гарантировать отсутствие сбоев в системе платежей. Платежную систему рассматривают заменителем наличных расчетов как внутри страны, так и за рубежом. Нормативно-правовую основу развития национальной платежной системы на сегодня составляют федеральные законы от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» и от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

Центральный банк для эффективного развития национальной платежной системы создал Национальную систему платежных карт (НСПК), на основе которой создана карта «Мир», а также система быстрых платежей. С помощью национальной системы платежных карт в России обрабатываются все платежи, произведенные с помощью карт. Взаимодействуя с платежными системами, Центральный банк не только их регулирует, но и обеспечивает прозрачность, а также способствует использованию высокоэффективных, современных платежных инструментов. Центральный банк России заинтересован в развитии надежной и эффективной платежной системы, поскольку это способствует финансовой стабильности и общеэкономическим улучшениям в целом. Вследствие чего он обеспечивает надежную финансовую инфраструктуру, которая позволяет безопасно проводить денежные переводы.

Исследование платежной системы России направлено на поиск новых путей, позволяющих эффективно работать единой системе электронных платежей, сократить негативное влияние, возникшее из-за принципа экономической эффективности и безопасно-

сти, а также являться конкурентоспособной международной системой. Благодаря национальной платежной системе возможно обеспечить бесперебойные безналичные расчеты физических и юридических лиц.

В современном мире коммерческие банки занимаются различными видами операций, например финансированием народного хозяйства, торговлей ценными бумагами, обеспечением денежного потока и кредитных отношений. Участвуют в обсуждении законодательных и экономических программ, ведут статистику и выполняют различные финансовые операции с физическими и юридическими лицами. Вследствие чего роль платежной системы возрастает в качестве посредника денежных потоков.

Еще при Б. Н. Ельцине в 1990-х гг. были сделаны первые шаги для создания национальной платежной системы Российской Федерации. Благодаря работе большого количества людей в 1993 г. удалось запустить первую в стране платежную систему, которая имела название «Российская национальная система межбанковских расчетов» на основе пластиковых карт – СТБ Card. После этого были созданы еще несколько систем. Одна из них имела название «Сберкарта», которая принадлежала Сбергосбанку. Также стоит упомянуть Union Card, которая была создана при содействии более трех сотен финансовых учреждений. Именно эту карту использовали российские компании для выплаты заработной платы своим работникам.

Благодаря успеху первых платежных систем в коммерческой сфере стал планироваться выпуск единой платежной карты. В связи с этим в конце 1995 г. несколько крупных банков, среди которых был «СБС-Агро» и инкассаторская фирма «Инкахран», вложили в данную идею крупную по тем меркам денежную сумму. Но проект не был осуществлен из-за кризиса 1998 г.

К идее создания первой единой нацио-

нальной карты вернулись спустя пару лет. Тогда инициативу на себя взял Сберегательный банк, который предложил правительству Российской Федерации выпустить карту на базе «Сберкарты». Но этот проект так и не получил развитие, одной из причин является отказ других коммерческих банков видеть во главе этой системы Сберегательный банк. Также влияло то, что страна не вышла кризиса.

Центральный банк вернулся к данной идее в 2005 г., а в 2008 г. проект сменил название на «Объединенная российская платежная система». В 2012 г. Сберегательный банк закрыл проект и запустил систему «ПРО100». Рассматривая период 2000–2014 гг. стоит отметить, что лидерами платежных систем стали Visa и MasterCard. Американские платежные системы появились на российском рынке чуть раньше 2003 г. и являлись конкурентами российским платежным системам и в 2011 г. занимали уже 91,4 % рынка.

В 2014 г. американские платежные системы прекратили обслуживать карты многих российских коммерческих банков из-за санкций [1].

Проекту по созданию единой платежной карты, который берет свое начало в 1998 г., было суждено реализоваться лишь в 2015 г. Спустя почти два десятилетия для нашей национальной системы платежных карт был разработан собственный дизайн и выбрано название «Мир». Первыми банками, ставшими выпускать такие карты, стали «Газпромбанк», «РНКБ Банк», Банк «Россия», «МДМ Банк», «Связь-Банк» и «СМП Банк». В массовое производство карты поступили спустя год. Первыми карты получали работники бюджетной сферы, госструктур, пенсионеры.

Платежная система «Мир» имеет свои преимущества и недостатки. Так к преимуществам можно отнести то, что все данные по карте находятся внутри государства и иностранные государства не имеют к ним доступа, при этом для проведения заграничных операций созданы такие банковские продукты, как MasterCard и JCB. Система безопасности не уступает международным картам. Сберегательный банк для своих клиентов создал бонусную программу с начислением баллов «Спасибо» [4].

Главным недостатком является то, что не все сайты работают с данной картой. Карта

«Мир» является не самой удобной при путешествиях, поскольку не везде ей можно воспользоваться, а также на данный момент времени она является только дебетовой. В 2021 г. было выпущено порядка ста миллионов карт системы «Мир», что составляет почти 30 % всех выпущенных пластиковых карт в России [3].

Итак, платежная система относится к механизму, который позволяет предприятиям, потребителям переводить средства друг другу. На сегодня наличный оборот составляет почти 60 % всех транзакционных платежей в России.

В нашей стране принимаются к оплате большинство видов международных карт. Безналичные расчеты осуществляются в разрешенной законом форме. Клиенты кредитных организаций могут выбрать любой вид платежного инструмента или платежного документа. Они заранее оговорены в соглашениях между кредитными учреждениями и их клиентами. Безналичный расчет осуществляется через кредитные организации и Банк России.

Основным инструментом безналичного расчета является дебетовая карта. Стоит отметить, что российский рынок банковских дебетовых карт развит неравномерно, поскольку появляются новые игроки, которые могут сразу уйти с рынка. Количество дебетовых карт превышает общую численность населения нашей страны [2].

Дебетовые карты привязаны к банковскому счету и позволяют держателям карт снимать средства в банкоматах напрямую и индивидуально с этого счета. Когда используется дебетовая карта, то денежные средства списываются сразу, в крайнем случае в течение операционного дня, а это означает, что отсрочки платежа не происходит.

Кредитные карты предоставляют держателям возможность кредитования и отсрочки платежа. Размер и продолжительность кредитной линии являются предметом соглашения между держателем карты и эмитентом. Как правило, при использовании кредитной линии непогашенная сумма может быть либо полностью погашена к концу определенного периода, либо погашена частично, при этом оставшаяся сумма предоставляется в качестве кредита и подлежит выплате процентов.

Рост использования безналичных платежных инструментов, таких как платежные карты, является одной из самых важных тенденций в развитии платежной системы. Платежные карты являются одними из самых быстрорастущих платежных инструментов в России. В 2020 г. темпы роста безналичных операций с использованием платежных карт были значительно выше, чем по другим платежным инструментам. Кредитные, дебетовые карты широко используются для покупок по телефону и через Интернет. Некоторые банки могут предлагать своим клиентам карты с функцией кэш-бэк, это когда небольшой процент потраченных на покупку средств вернется обратно на карту в виде бонусов или реальных денежных средств. Дебетовые карты чаще используются в больших городах, таких как Москва, Санкт-Петербург, Владивосток и др. Отметим, что в дальних уголках нашей страны до сих пор большой популярностью пользуются наличные деньги.

С уверенностью говорим, что национальная платежная система представляет собой главный элемент российской финансовой системы. Функционирование национальной платежной системы происходит через денежно-кредитную и фискальную политику.

Ключевые меры по совершенствованию платежной системы Центрального банка связаны с комплексной реорганизацией существующих платежных систем. Действующая российская платежная система отвечает потребностям экономики в проведении платежей и расчетов. В настоящее время потенциал совершенствования платежной системы далеко не исчерпан. Правительство активно развивает национальную платежную систему. Банк России разрабатывает и проводит единую денежно-кредитную политику с Правительством России. Банк России имеет возможность выпускать банкноты и контролировать коммерческие банки. Более того, является частью управления экономикой и контролирует работу кредитных организаций, выдает и отзывает их лицензии на осуществление банковских операций. Платежная система Центрального банка при совершении всех видов платежных операций использует электронный документооборот.

Ситуация на российском рынке и в российской экономике недостаточно стабильна,

иногда даже критическая. Международные экономические отношения, влияют на экономическую ситуацию в России. Экономика сильно пострадала от эпидемии коронавируса, из-за которой упал экспорт и импорт товаров, пострадала туристическая отрасль и снизились темпы производства. Но сейчас экономика страны постепенно восстанавливается. Проблемы заключаются в зависимости экономики от добычи и экспорта нефти и газа, а также в необходимости реформ в ряде областей народного хозяйства. Высокий уровень технологической оснащенности позволяет странам Запада поддерживать развитый уровень платежной системы. Данные системы соответствуют самым высоким стандартам надежности расчетов и скорости. Используя накопленный зарубежный и отечественный банковский опыт, имеется возможность усовершенствовать национальную платежную систему и вывести ее на новый уровень.

Имеется возможность пользоваться экосистемами банков, благодаря которым теперь не нужно переводить деньги на множество разных приложений, а необходимо просто оформить операцию картами системы «Мир» и системой быстрых платежей (СБП).

Система быстрых платежей является одним из важнейших проектов, направленных на повышение качества платежных услуг. На сегодняшний момент каждый второй житель России пользовался или хотя бы слышал об этой системе. С помощью данного инструмента можно в любое время переводить деньги из одного банка в другой. Система очень проста в использовании и не требует комиссии за выполненную операцию. Система быстрых платежей была запущена в 2019 г. и сейчас пользуется огромной популярностью. В 2021 г. было увеличено количество денежных переводов с ее помощью на 20 %. В будущем планируется предоставлять доступ к системе быстрых платежей не только банкам, но и небанковским поставщикам платежных услуг. Центральный банк планирует выпустить отдельное приложение до 2023 г.

Если рассматривать статистические данные по использованию системы быстрых платежей в период коронавирусной инфекции, то в четвертом квартале 2019 г. проводилось примерно четыре миллиона операций, в том время как за такой же период 2020 г. уже

шестьдесят восемь миллионов операций. Несложно подсчитать, что число операций в системе быстрых платежей выросло почти в шестнадцать раз.

Нельзя не указать на значимость системы передачи финансовых сообщений, которая позволяет быстро передавать информацию между юридическими лицами. Система передачи финансовых сообщений разрабатывалась как резервный канал, но свою высокую востребованность показала в период пандемии. Успехом в развитии системы передачи финансовых сообщений является реализация схемы подключения через сервис-бюро, что ускоряет процесс подключения к российским и иностранным юридическим лицам, а также кредитным организациям. Приведенный статистический обзор указывает на то, что сложившаяся ситуация в период пандемии внесла огромный вклад в развитие бесконтактных платежей не только в России, но и зарубежных странах.

Отметим, что текущее состояние национальной платежной системы сформировалось под действием реализации Стратегии развития национальной платежной системы, которая была принята еще в 2013 г., а именно усовершенствована законодательная основа, сформированы главные элементы национальной платежной инфраструктуры, реализована платежная система «Мир», а также система быстрых платежей Банка России.

Дальнейшее функционирование платежной системы базируется на Стратегии развития национальной платежной системы на 2021–2023 годы. Согласно данному документу национальная платежная система должна предоставлять потребителям удобные, безопасные платежные услуги, а также показывать развитие конкурентного и инновационного платежного рынка.

Можно с уверенностью говорить, что, для того чтобы национальная платежная система соответствовала международному уровню, требуется развивать конкурентоспособность и технологии на платежном рынке, международное сотрудничество в сфере платежей, а также инфраструктуру национальных

платежей. Необходимо создать безопасную среду, которая будет стимулировать внедрение инноваций в платежный процесс. Также надо расширять экосистемы банков для того, чтобы обеспечить потребителю свободу выбора поставщика платежных услуг. Отметим, что Центральный банк планирует вводить инновации в стандарты платежей. Благодаря чему в скором времени потребитель сможет пользоваться IBAN (международный стандарт представления банковского счета, включающий также идентификаторы страны и банка, в котором открыт счет), который поможет формировать универсальные платежные реквизиты. Еще в скором времени возможен прогресс в области биометрических данных, появится возможность оплачивать товары по отпечатку пальца или же просто смотря в камеру. На наш взгляд, данные инновационные внедрения имеют положительные стороны, такие как быстрый расчет, но для большей защиты от мошенничества все-таки следует оставить введение персонального идентификационного номера при проведении безналичных расчетов, поскольку, например, система все-таки распознает не лицо, а образ.

Стоит отметить и то, что для улучшения национальной платежной системы развивается сотрудничество в пространстве ЕАЭС. Если все пройдет хорошо, то в ближайшие годы можно ожидать, что карту «Мир» будет принимать любая страна ЕАЭС, а также будет расширена возможность трансграничных переводов.

Не стоит забывать о том, что для получения максимального результата требуется выполнение всех аспектов данной программы. Если будет прорыв в одной области, например, в развитии международного сотрудничества в платежной системе, но при этом мы провалимся в развитии конкуренции и технологий, то наше развитие в платежной системе будет очень медленным. Также всегда стоит помнить, что на нас могут повлиять и внешние факторы, такие как, например санкции, других государств или же новая волна коронавируса.

Список литературы

1. Березина, М. П. Проблемы формирования и развития национальной платежной системы России / М. П. Березина // Деньги и кредит. – 2015. – № 11. – С. 19–25.

2. Национальная платежная система. – URL: <http://www.cbr.ru/Psystem/> (дата обращения: 01.10.2021).
3. Официальный сайт МИР. – URL: <https://mironline.ru> (дата обращения: 09.10.2021).
4. Пасько И. Национальная платежная система: история создания / И. Пасько. – URL: <https://runet.news/articles/2878> (дата обращения 10.10.2021).

References

1. Berezina M.P. Problems of Formation and Development of the National Payment System of Russia. *Money and Credit*. 015. No. 11. P. 19–25.
 2. *National payment system*. URL: <http://www.cbr.ru/Psystem> (data obrashheniya: 01.10.2021).
 3. *MIR official website*. URL: <https://mironline.ru> (date of access: 09.10.2021).
 4. Pasko I. *National payment system: history of creation*. URL: <https://runet.news/articles/2878> (data obrashheniya: 10.10.2021).
-

DOI 10.47576/2712-7516_2021_5_1_63

УДК 316.35:334.72

АНАЛИЗ ПРИНЦИПОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПАО «СУРГУТНЕФТЕГАЗ»

Филатов Владимир Владимирович,

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры коммерции и сервиса, Российский государственный университет им. А. Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство), г. Москва, Россия, e-mail: filatov_vl@mail.ru

Гарбузова Таисия Георгиевна,

кандидат сельскохозяйственных наук, доцент, доцент кафедры экономики учета и анализа хозяйственной деятельности, Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет им. С. М. Кирова, г. Санкт-Петербург, Россия, e-mail: taisya.garbuzova@spbftu.ru

Ксенофонтова Халидя Зейнатулловна,

кандидат социологических наук, доцент, доцент кафедры рекламы и связи с общественностью в медиаиндустрии, Московский политехнический университет (Московский политех), г. Москва, Россия, e-mail: xenophontova@mail.ru

Исаханов Айдарбек Ермухаметович,

Московский городской университет управления Правительства Москвы им. Ю. М. Лужкова, г. Москва, Россия, e-mail: aid888@mail.ru

В статье проведен анализ принципов корпоративного управления ПАО «Сургутнефтегаз». Установлено, что корпоративное управление является ключевым фактором развития, на это указывает наличие системы управления рисками, которая направлена на количественную и качественную оценку отраслевых, страновых, региональных, финансовых рисков, рисков потери деловой репутации, правовых и стратегических рисков. Кроме этого, развитие пандемии и климатические изменения создают необходимость учета в системе корпоративного управления рисков потери интеллектуального капитала и человеческих ресурсов, а также обновления производственной базы с учетом не только увеличения объемов добычи и переработки нефти и газа, а и возможности противостоять изменениям в окружающей среде.

К л ю ч е в ы е с л о в а : управленческий анализ; принципы корпоративного управления; транснациональные корпорации (ТНК); рынок добычи и переработки нефти.

UDC 316.35:334.72

ANALYSIS OF THE PRINCIPLES OF CORPORATE GOVERNANCE OF PJSC “SURGUTNEFTEGAS”

Filatov Vladimir Vladimirovich,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Commerce and Service, Russian State University. Named after A. N. Kosyгина (Technology. Design. Art), Moscow, Russia, e-mail: filatov_vl@mail.ru

Garbuzova Taisiya Georgievna,

Candidate of Agricultural Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics Accounting and Analysis of Economic Activity, Saint Petersburg State Forestry University named after S. M. Kirov, St. Petersburg, Russia, e-mail: taisya.garbuzova@spbftu.ru

Ksenofontova Khalida Zeyinyatullova,

PhD in Sociology, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Advertising and Public Relations in the Media Industry, Moscow Polytechnic University (Moscow Polytechnic), Moscow, Russia, e-mail: xenophontova@mail.ru

Isakhanov Aydarbek Ermukhametovich,

Moscow City University of Management of the Moscow Government named after Y. M. Luzhkova, Moscow, Russia, e-mail: aid888@mail.ru

The article analyzes the principles of corporate governance of PJSC "Surgutneftegas". It was established that corporate governance is a key development factor, as indicated by the existence of a risk management system, which is aimed at quantitative and qualitative assessment of industry, country, regional, financial risks, risks of loss of business reputation, legal and strategic risks. In addition, the development of a pandemic and climate change creates the need to take into account the risks of loss of intellectual capital and human resources in the corporate governance system, as well as to update the production base, taking into account not only an increase in the production and processing of oil and gas, but also the ability to resist changes in the environment.

Key words: management analysis; principles of corporate governance; transnational corporations (TNCs); oil production and refining market.

На современном этапе роста темпов научно-технического прогресса, с одной стороны, и усиления экономического кризиса, пандемии COVID-2019, с другой, эффективность развития компаний реального сектора во многом определяется качеством корпоративного управления. Поскольку от корпоративного управления зависят не только конкурентоспособность компании, ее инвестиционная привлекательность, но и сбалансированность интересов корпораций и государства в развитии национальной экономики [2]. Поэтому выявление проблем в корпоративном управлении важно не только для собственников бизнеса и менеджеров, но и для государства, которое определяет выбор направлений дальнейшего развития экономики [1].

В статье используются данные годового отчета ПАО «Сургутнефтегаз», в котором отражены ключевые принципы корпоративного управления, меры для нейтрализации негативных факторов внешней среды, достигнутые результаты. ПАО «Сургутнефтегаз» является одной из крупнейших вертикально интегрированных компаний на рынке добычи и переработки нефти. Компания является неотъемлемым игроком рынка нефти, поскольку ее доля в объемах добычи нефти в Российской Федерации составляет 10,8 % и в нефтепереработке 6,5 % [26].

За годы работы на рынке компания провела планомерную модернизацию производственных мощностей, ответственно исполняет обязательств перед акционерами,

государством и партнерами по бизнесу, активно участвует в социально-экономическом развитии регионов [22].

Но эффективно ли корпоративное управление ПАО «Сургутнефтегаз» в настоящее время? Является ли корпоративное управление ключевым фактором развития? Какие проблемы существуют в корпоративном управлении компании? Что нужно сделать, чтобы корпоративное управление способствовало повышению инвестиционной привлекательности компании и обеспечивало рост капитализации?

На эффективность корпоративного управления указывают достигнутые основные показатели деятельности, которые приводятся на с. 8–9 годового отчета [27]. Так, объемы добычи нефти в 2017–2019 гг. выросли с 60 545 тыс. т до 60 758 тыс. т, полученная выручка от сбыта (по РСБУ) увеличилась с 1144 млрд руб. до 1556 млрд руб.

Компания занимает лидирующее положение на рынке поисково-разведочного бурения с долей 21,1 %, что снижает позиции основных конкурентов ПАО «НК Роснефть» (18,3 %), ПАО «Лукойл» (16,4 %) и ПАО «Газпромнефть» (10,7 %) (с. 22 годового отчета).

ПАО «Сургутнефтегаз» занимает второе место на рынке эксплуатационного бурения с долей 18,1 %, уступая в данном сегменте только место ПАО «НК Роснефть» с долей 35 % и опережая такие компании, как ПАО «Лукойл» (12,6 %), ПАО «Газпромнефть» (9,1 %) (с. 23 годового отчета).

Компания занимает третье место на рынке добычи нефти с долей 10,8 %, опережая по темпам развития такие компании, как ПАО «Газпромнефть» (7 %), ПАО «Татнефть» (5,3 %) и ПАО АНК «Башнефть» (3,3 %), ее прямыми конкурентами являются ПАО «Лукойл» (14,6 %) и ПАО «НК Роснефть» (34,8 %) (с. 21 годового отчета).

Корпоративное управление является ключевым фактором развития деятельности, на это указывает наличие системы управления рисками, которая направлена на количественную и качественную оценку отраслевых, страновых, региональных, финансовых рисков, рисков потери деловой репутации, правовых и стратегических рисков (с. 26–29 годового отчета).

Корпорация руководствуется современными практиками и методами контроля рисков и для этого в совет директоров входит комитет по аудиту. Для нейтрализации отраслевых рисков, вызванных снижением цен на нефть и нефтепродукты, ПАО «Сургутнефтегаз» применяет сценарные подходы, которые предусматривают корректировку производственной и инвестиционной программ стратегического развития [15].

Для нейтрализации страновых и региональных рисков, которые могут ухудшить финансовые показатели, компания регулярно оценивает макроэкономическую ситуацию, производит диверсификацию направлений поставок готовой продукции [18].

Корпорация ведет постоянный контроль финансовых рисков, вызванных валютными колебаниями, изменением процентных ставок, кредитных рисков и рисков ликвидности посредством проведения следующих мероприятий (с. 27–28 годового отчета):

- при ведении внешнеэкономической деятельности формируются финансовые активы в иностранной валюте [11];
- ведется планирование финансовых активов, анализируются процентные ставки [13];
- регулярно проводятся тендеры для выбора наиболее оптимального варианта покупки товаров и услуг [25];
- применяется комплексная оценка контрагентов, позволяющая учитывать их финансовое состояние и кредитную историю [14];
- формируется оптимальная структура денежных потоков для сохранения достаточного уровня ликвидности [19].

Для нейтрализации правовых рисков ПАО «Сургутнефтегаз» ведет анализ влияния налоговой нагрузки на текущую деятельность, учитывает в планах происходящие изменения в действующем налоговом и таможенном законодательстве, соблюдает условия лицензий на право пользования недрами [17].

На эффективность системы корпоративного управления как ключевого фактора развития деятельности указывает то, что компания ведет контроль рисков потери деловой репутации в отношении выполнения договорных обязательств и реализации принципов профессиональной этики. Корпорацией ведется постоянный мониторинг качества, демонстрируется открытость перед контрагентами и клиентами, развивается система коммуникаций, в управлении применяются социальные и экологические стандарты [22].

ПАО «Сургутнефтегаз» фокусируется на долгосрочном развитии и для этого в корпоративном управлении учитываются стратегические риски, связанные с неверными управленческими решениями [12].

Для нейтрализации данных рисков ведется постоянный контроль изменений внешней и внутренней среды, проводится конкурентная разведка, разрабатываются сценарии изменения потребительских предпочтений и степень зависимости от поставщиков товаров и услуг (с. 29 годового отчета).

Несмотря на достигнутые результаты, на существование проблем в корпоративном управлении ПАО «Сургутнефтегаз» указывают следующие факты:

- производство газа в 2017–2019 гг. сократилось с 9957 млн м³ до 9633 млн м³, прибыль от продаж (по РСБУ) сократилась с 375 млрд руб. до 232 млрд руб. (с. 8 годового отчета за 2019 г.);
- общая сумма объявленных выплат в 2017–2019 гг. сократилась с 34 млрд руб. до 31 млрд руб., дивиденд на одну акцию снизился с 138 коп. до 97 коп. (с. 8 годового отчета за 2019 г.);
- доля ПАО «Сургутнефтегаз» на рынке переработки нефти ниже, чем на рынке добычи нефти, и составляет 6,5 %, что снижает ее позиции в сравнении с ПАО «Газпромнефть» (10,8 %) (с. 21 годового отчета).

Производственная база компании зависит от места расположения и погодных условий (ураганы, наводнения, землетрясения, про-

чие природные явления). При этом работники ведут работу в постоянных экстремальных условиях низких температур, где возможен выход из строя оборудования и техники, сбой в работе трубопроводного транспорта [6].

Однако перечисленные риски, которые могут привести к потере прибыли и нанесению материального вреда имуществу, учитываются только на стадии проектирования и в процессе эксплуатации, в периоды простоя оборудования контроль не ведется (с. 27 годового отчета).

Недостатком корпоративного управления является то, что для нейтрализации финансовых рисков не применяются производные финансовые инструменты для хеджирования финансовых рисков и только учитывается их возможное применение при инвестировании в новые проекты [5].

Несмотря на то что ПАО «Сургутнефтегаз» учитывает риски деловой репутации, в данном направлении не применяется мониторинг оценки собственной деловой репутации в сравнении с конкурентами, не определяется динамика роста и снижения деловой репутации на внешнем рынке [16].

Недостатком также является то, что при оценке стратегических рисков корпорацией не применяются современные методы стратегического планирования и контроля бизнес-процессов, персонала, проектного управления [4].

Для того чтобы корпоративное управление способствовало инвестиционной привлекательности компании и обеспечивало рост капитализации, на наш взгляд, необходимо реализовать следующие мероприятия:

- ориентировать производство газа не только на удовлетворение потребностей потребителей на внешнем и внутреннем рынке, но и на дальнейшую переработку для получения субпродуктов, которые могут применяться в химическом производстве, тем самым расширить свое присутствие на рынке [3];

- вести постоянную работу по сокращению коммерческих и управленческих расходов посредством активного участия в государственной программе по цифровизации эко-

номики и проекте «Зеленая энергетика», тем самым используя в производственных процессах альтернативные технологии, существенно снижающие затраты [29];

- обновить дивидендную политику и определить новые интересы для акционеров, которые будут заключаться не в получении процентов от чистой прибыли, а повышении дивидендных выплат в зависимости от вложенных инвестиций в развитие производственной базы [24];

- расширить линейку продуктов нефтепереработки посредством внедрения новых технологий очистки нефтепродуктов и определения их качества в режиме реального времени [23];

- не допускать простоя производственного оборудования и постоянно прогнозировать ухудшение климатических условий посредством использования экспертных систем [9];

- развивать деятельность на фондовом рынке и одним из источников постоянного дохода сделать не только ценные бумаги, но и цифровые активы, представленные криптовалютой в соответствии с действующим законодательством [8];

- разработать и внедрить систему оценки собственной деловой репутации в сравнении с ближайшими конкурентами на рынке России и за рубежом и определить комплекс мероприятий в случае ее отклонения от планируемых показателей [10];

- внедрить сбалансированную систему показателей для учета стратегических рисков в реальном режиме времени [21].

На наш взгляд, реализация перечисленных мероприятий позволит устранить проблемы в корпоративном управлении не только ПАО «Сургутнефтегаз», но других корпораций реального сектора экономики. Анализ принципов корпоративного управления был проведен согласно форме Отчета о соблюдении принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления, которая была рассмотрена и утверждена Наблюдательным советом ПАО Московская Биржа на заседании 27 марта 2020 года (протокол № 22) (табл.).

Таблица – Отчет о соблюдении принципов и рекомендаций Кодекса корпоративного управления в ПАО «Сургутнефтегаз»

Принципы корпоративного управления	Критерии оценки соблюдения принципа корпоративного управления	Статус соответствия принципу корпоративного управления	Объяснения отклонения от критериев оценки соблюдения принципа корпоративного управления
Общество создает для акционеров максимально благоприятные условия для участия в общем собрании, условия для выработки обоснованной позиции по вопросам повестки дня общего собрания, координации своих действий, а также возможность высказать свое мнение по рассматриваемым вопросам	1. В открытом доступе находится внутренний документ общества, утвержденный общим собранием акционеров и регламентирующий процедуры проведения общего собрания	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы
Порядок сообщения о проведении общего собрания и предоставления материалов к общему собранию дает акционерам возможность надлежащим образом подготовиться к участию в нем	1. Сообщение о проведении общего собрания акционеров размещено (опубликовано) на сайте в сети Интернет не менее чем за 30 дней до даты проведения общего собрания	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы
В ходе подготовки и проведения общего собрания акционеры имели возможность беспрепятственно и своевременно получать информацию о собрании и материалы к нему, задавать вопросы исполнительным органам и членам совета директоров общества, общаться друг с другом	1. В отчетном периоде акционерам была предоставлена возможность задать вопросы членам исполнительных органов и членам совета директоров общества накануне и в ходе проведения годового общего собрания	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы
Реализация права акционера требовать созыва общего собрания, выдвигать кандидатов в органы управления и вносить предложения для включения в повестку дня общего собрания не была сопряжена с неоправданными сложностями	1. В отчетном периоде акционеры имели возможность в течение не менее 60 дней после окончания соответствующего календарного года вносить предложения для включения в повестку дня годового общего собрания	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы
Каждый акционер имел возможность беспрепятственно реализовать право голоса самым простым и удобным для него способом	1. Внутренний документ (внутренняя политика) общества содержит положения, в соответствии с которыми каждый участник общего собрания может до завершения соответствующего собрания потребовать копию заполненного им бюллетеня, заверенного счетной комиссией	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы
Установленный обществом порядок ведения общего собрания обеспечивает равную возможность всем лицам, присутствующим на собрании, высказать свое мнение и задать интересующие их вопросы	1. При проведении в отчетном периоде общих собраний акционеров в форме собрания (совместного присутствия акционеров) предусматривалось достаточное время для докладов по вопросам повестки дня и время для обсуждения этих вопросов	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы
Общество разработало и внедрило прозрачный и понятный механизм определения размера дивидендов и их выплаты	1. В обществе разработана, утверждена советом директоров и раскрыта дивидендная политика	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы

Общество не принимает решение о выплате дивидендов, если такое решение, формально не нарушая ограничений, установленных законодательством, является экономически необоснованным и может привести к формированию ложных представлений о деятельности общества	1. Дивидендная политика общества содержит четкие указания на финансовые/экономические обстоятельства, при которых обществу не следует выплачивать дивиденды	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы
Общество не допускает ухудшения дивидендных прав существующих акционеров	1. В отчетном периоде общество не предпринимало действий, ведущих к ухудшению дивидендных прав существующих акционеров	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы
Общество стремится к исключению использования акционерами иных способов получения прибыли (дохода) за счет общества, помимо дивидендов и ликвидационной стоимости	1. В целях исключения акционерами иных способов получения прибыли (дохода) за счет общества, помимо дивидендов и ликвидационной стоимости, во внутренних документах общества установлены механизмы контроля, которые обеспечивают своевременное выявление и процедуру одобрения сделок... с заинтересованностью	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы
Общество создало условия для справедливого отношения к каждому акционеру со стороны органов управления и контролирующих лиц общества, в том числе условия, обеспечивающие недопустимость злоупотреблений со стороны крупных акционеров по отношению к миноритарным акционерам	1. В течение отчетного периода процедуры управления потенциальными конфликтами интересов у существенных акционеров являются эффективными, а конфликтам между акционерами, если таковые были, совет директоров уделял надлежащее внимание	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы
Общество не предпринимает действий, которые приводят или могут привести к искусственному перераспределению корпоративного контроля	1. Квзиказначейские акции отсутствуют или не участвовали в голосовании в течение отчетного периода	Соблюдается	Есть на официальном сайте в разделе документы

К концу первого полугодия 2020 г. из отчетности компании по РСБУ ликвидные активы ПАО «Сургутнефтегаз» составили 3,311 трлн руб. Показатель ликвидных активов включает в себя сумму краткосрочных финансовых вложений, денежных средств и долгосрочных депозитов. При этом большая часть средств размещена в иностранной валюте. Накопленная денежная позиция почти вдвое превышает текущую рыночную капитализацию компании. На 1 октября 2020 г., по данным Московской биржи, капитализация корпорации составила 1,6 трлн руб. [28].

В первой половине 2021 г. чистая прибыль ПАО «Сургутнефтегаз» снизилась в 2,9 раза по МСФО в годовом выражении и составила 153,04 млрд руб. В первой половине 2021 г. операционная прибыль увеличилась в 4,1 раза до 202,1 млрд руб., выручка от реализации увеличилась в 1,7 раза до 855,3 млрд руб. В первой половине 2021 г. убыток по курсовым разницам составил 81,5 млрд руб. против прибыли в 415 млрд руб. за аналогичный период 2020 г. Выплату дивидендов за 2020 г.

одобрили акционеры ПАО «Сургутнефтегаз» из расчета 6,72 руб. на привилегированную и 0,7 руб. на обыкновенную акции [8].

Компания направит 51,76 млрд руб. на выплату дивидендов по привилегированным акциям и свыше 25 млрд руб. – по обыкновенным. 20 июля 2021 г. состоялось закрытие дивидендного реестра. На общем собрании акционеры переизбрали совет директоров в прежнем составе, в который вошли 9 участников [9].

Информационная политика ПАО «Сургутнефтегаз» традиционно носит закрытый характер, из-за чего даже самые незначительные данные, спекулятивно отыгрываются. По мнению большинства экспертов, это, пожалуй, самая недооцененная российская публичная компания к своей балансовой стоимости [10].

На основании выполненного исследования можно сделать выводы, что, несмотря на то, какой опыт имеет компания на рынке, какое влияние она может оказывать на изменение рыночной экономики и насколько

развиты производственные базы, проблемы в корпоративном управлении исключить полностью невозможно.

Количество проблем в корпоративном управлении зависит от производственного потенциала, профессионализма руководства, созданной системы управления рисками, ведения работы по сбалансированности интересов акционеров общества, менеджмента и учета текущих потребностей потребителей, партнеров [7].

Для повышения инвестиционной привлекательности и увеличения капитализации систему корпоративного управления необходимо постоянно адаптировать и направлять на повышение инновационного потенциала

посредством учета инновационных рисков, соответствия текущим тенденциям цифровизации экономики, в частности цифровизации производства посредством учета технологических рисков [20].

Кроме этого, развитие пандемии COVID-19 и климатические изменения создают необходимость учета в системе корпоративного управления рисков потери интеллектуального капитала и человеческих ресурсов, а также обновления производственной базы с учетом не только увеличения объемов добычи и переработки нефти и газа, но и возможности противостоять изменениям в окружающей среде.

Список литературы

1. Безпалов, В. В. Внешнеторговая деятельность промышленных комплексов и ее роль в формировании имиджа государства / В. В. Безпалов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2018. – № 9 (115). – С. 22.
2. Безпалов, В. В. Методы исследования региональных промышленных рынков в сфере внешнеторговой деятельности в условиях импортозамещения / В. В. Безпалов // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 8-2 (85). – С. 208–212.
3. Ведров, Е. С. Концептуальные особенности современного маркетингового менеджмента / Е. С. Ведров, В. В. Филатов // Образование-экономика-право: процессы трансформации и критерии эффективности : материалы VII Международной научной конференции. – 2011. – С. 259–261.
4. Гаранина, Я. А. Международные стратегические альянсы: характеристика и проблемы участия российских компаний / Я. А. Гаранина, В. О. Кожина // Рациональное общество в современном мире : материалы международной научно-практической конференции : в 2 томах / под общей редакцией Ф. Л. Шарова. – 2018. – С. 100–104.
5. Гарбузова, Т. Г. Анализ проблем современной электроэнергетической отрасли России и пути их решения / Т. Г. Гарбузова, К. К. Каланджи // Управление и экономика народного хозяйства России : сборник статей V Международной научно-практической конференции. – Пенза, 2021. – С. 59–63.
6. Евдокимова, М. А. Экономика и управление производством : учебное пособие / М. А. Евдокимова, А. Е. Михайлова ; Санкт-Петербургский гос. лесотехнический ун-т им. С. М. Кирова. – Санкт-Петербург, 2012.
7. Князев, В. В. Сущность и методологические основы менеджмента глобальных корпораций / В. В. Князев, В. В. Филатов // Образование-экономика-право: процессы трансформации и критерии эффективности : материалы VII Международной научной конференции. – 2011. – С. 290–292.
8. Кожина, В. О. Особенности влияния транснациональных корпораций на процессы глобализации в российской экономике / В. О. Кожина // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-2 (67). – С. 31–35.
9. Косевич, А. В. Особенности современного этапа транснационализации мировой экономики / А. В. Косевич, В. О. Кожина // Вестник Международного института экономики и права. – 2016. – № 1 (22). – С. 7–13.
10. Косевич, А. В. Воздействие транснациональных корпораций на принимающие страны и их роль в мировой экономике / А. В. Косевич, В. О. Кожина // Вестник Международного института экономики и права. – 2015. – № 4 (21). – С. 81–84.
11. Матюнина, О. Е. Совершенствование финансового обеспечения акционерных обществ / О. Е. Матюнина, В. О. Кожина, А. Г. Жакевич, Ю. С. Афанасьева, О. Е. Лебедева // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 4-1 (81). – С. 837–840.
12. Мещеряков, С. А. Роль аудита в обеспечении достоверности стратегической отчетности в корпоративном секторе / С. А. Мещеряков, Е. С. Косоногова // Современные аспекты экономики. – 2020. – № 6 (274). – С. 52–57.
13. Мещеряков, С. А. Аудит и контроль в системе стратегического управления корпоративным субъектом / С. А. Мещеряков // Современные аспекты экономики. – 2020. – № 6 (274). – С. 58–62.
14. Мещеряков, С. А. Учет и анализ финансовых результатов корпоративных структур: проблемы и решения / С. А. Мещеряков, А. В. Борис // Современные аспекты экономики. – 2015. – № 12 (220). – С. 69–77.
15. Мухидов, Р. Х. Первоначальное публичное размещение ценных бумаг как финансовый инструмент российских корпораций для привлечения инвестиций / Р. Х. Мухидов, В. А. Симонова, В. В. Филатов // Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса : сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса. – Москва, 2021. – С. 124–128.
16. Мухидов, Р. Х. Социальное значение брендов и корпоративной ответственности / Р. Х. Мухидов, В. В. Филатов, О. Н. Любина // Коммерция и сервис: проблемы и перспективы развития : сборник материалов по итогам всероссийского конкурса на лучшую научно-исследовательскую работу студентов. – 2021. – С. 35–41.

17. Парамонова, Т. Н. Концепция социально-гуманистического маркетинга как необходимое условие функционирования компаний в эпоху глобальных рынков / Т. Н. Парамонова, И. А. Рамазанов. // Практический маркетинг. – 2017. – № 6 (244). – С. 3–11.
18. Полянская, О. А. Аналитический обзор применения энергосервисных контрактов в России и Евросоюзе / О. А. Полянская, В. Н. Татаренко, В. В. Беспалова, В. А. Соколова, И. П. Шейнова // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2020. – № 4 (42). – С. 44–50.
19. Полянская, О. А. Система мониторинга оборотных средств / О. А. Полянская, В. В. Беспалова // Современные аспекты экономики. – 2016. – № 6 (226). – С. 41–44.
20. Филатов, В. В. Методология управления экономической интеграцией и концентрацией на примере организации вертикально-интегрированного холдинга / В. В. Филатов, А. Е. Алексеев, Ж. Н. Диброва и др. – Курск : Университетская книга, 2016.
21. Филатов, В. В. Совершенствование стратегического управления предприятия на основе ситуационного анализа и сбалансированной системы показателей : монография / В. В. Филатов, Ж. Н. Диброва, В. М. Медведев и др. – Москва : Университетская книга, 2015.
22. Филатов, В. В. Анализ национальной инновационной системы РФ на основе стратегической концепции социально-экономического развития регионов в условиях современной информационной среды / В. В. Филатов, Т. В. Елисеева // Образование, экономика, право в современном информационном обществе : материалы VIII Международной научной конференции / Ответственные редакторы А. В. Семенов, Ю. С. Руденко. – 2012. – С. 231–237.
23. Bezpalov, V. V. Improving mechanisms to manage foreign trade activity of regional industrial complexes in the context of international limitations / V. V. Bezpalov // European Research Studies Journal. – 2017. – Т. 20. – № 4B. – С. 319–333.
24. Bezpalov, V. V. Modernization of management of the regional economy as an instrument for solving tasks related to import substitution / V. V. Bezpalov, N. Y. Sorokina, S. A. Lochan // Journal of Internet Banking and Commerce. – 2016. – Т. 21. – № S6.
25. Ramazanov, I. A. Prospects for the development of online trade in the Russian Federation in the context of globalization and the information society establishment / I. A. Ramazanov, S. V. Panasenkov, E. A. Mayorova, A. F. Nikishin, S. A. Ramazanov // International Journal of Recent Technology and Engineering. – 2019. – Т. 8. – № 2. – С. 4413–4424.
26. Годовой отчет ПАО «Сургутнефтегаз» за 2019 г. – URL: <https://www.surgutneftegas.ru/investors/reporting/> (дата обращения: 10.10.2021).
27. URL: <https://www.surgutneftegas.ru/investors/documentation/vnutrennie-dokumenty/> (дата обращения: 10.10.2021 г.).
28. Центр раскрытия корпоративной информации. – URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=312&type=4> (дата обращения: 10.10.2021).
29. Правительство уточнило целевые показатели и условия поддержки проектов в сфере зелёной энергетики. Распоряжение Правительства РФ от 1 июня 2021 года №1446-р. – URL: <http://government.ru/docs/42377/> (дата обращения: 10.10.2021).

References

1. Bezpalov V.V. Foreign trade activity of industrial complexes and its role in the formation of the image of the state. *Management of economic systems: an electronic scientific journal*. 2018. No. 9 (115). P. 22.
2. Bezpalov V.V. Methods of research of regional industrial markets in the field of foreign trade activity in the context of import substitution. *Economics and entrepreneurship*. 2017. No. 8-2 (85). P. 208–212.
3. Vedrov E.S., Filatov V.V. Conceptual features of modern marketing management. In the collection: *Education-Economics-Law: Transformation processes and efficiency criteria. Materials of the VII International Scientific Conference*. 2011. P. 259–261.
4. Garanina Ya.A., Kozhina V.O. International strategic alliances: characteristics and problems of participation of Russian companies. In the collection: *Rational Society in the modern world. Materials of the international scientific and practical conference. In 2 volumes. Under the general editorship of F.L. Sharov*. 2018. P. 100–104.
5. Garbuzova T.G., Kalandzhi K.K. Analysis of the problems of the modern electric power industry in Russia and ways to solve them. In the collection: *Management and Economics of the national economy of Russia. Collection of articles of the V International Scientific and Practical Conference*. Penza, 2021. P. 59–63.
6. Evdokimova M.A., Mikhailova A.E. *Economics and Production management. Study guide*. St. Petersburg State Forestry University named after S. M. Kirov, St. Petersburg, 2012.
7. Knyazev V.V., Filatov V.V. The essence and methodological foundations of management of global corporations. In the collection: *Education-Economics-Law: Transformation processes and efficiency criteria. Materials of the VII International Scientific Conference*. 2011. P. 290–292.
8. Kozhina V.O. Features of the influence of transnational corporations on the processes of globalization in the Russian economy. *Economics and entrepreneurship*. 2016. No. 2-2 (67). P. 31–35.
9. Kosevich A.V., Kozhina V.O. Features of the modern stage of the transnationalization of the world economy. *Bulletin of the International Institute of Economics and Law*. 2016. No. 1 (22). P. 7–13.
10. Kosevich A.V., Kozhina V.O. The impact of transnational corporations on host countries and their role in the world economy. *Bulletin of the International Institute of Economics and Law*. 2015. No. 4 (21). P. 81–84.

11. Matyunina O.E., Kozhina V.O., Zhakevich A.G., Afanasyeva Yu.S., Lebedeva O.E. Improvement of financial support of joint-stock companies. *Economics and entrepreneurship*. 2017. No. 4-1 (81). P. 837–840.
12. Meshcheryakov S.A., Kosonogova E.S. The role of audit in ensuring the reliability of strategic reporting in the corporate sector. *Modern aspects of the economy*. 2020. No. 6 (274). P. 52–57.
13. Meshcheryakov S.A. Audit and control in the system of strategic management of a corporate entity. *Modern aspects of the economy*. 2020. No. 6 (274). P. 58–62.
14. Meshcheryakov S.A., Boris A.V. Accounting and analysis of financial results of corporate structures: problems and solutions. *Modern aspects of the economy*. 2015. No. 12 (220). P. 69–77.
15. Mukhidov R.H., Simonova V.A., Filatov V.V. Initial public offering of securities as a financial instrument of Russian corporations to attract investment. In the collection: *Topical issues of economics, commerce and service. Collection of scientific papers of the Department of Commerce and Service*. Moscow, 2021. P. 124–128.
16. Mukhidov R.H., Filatov V.V., Lyubina O.N. Social significance of brands and corporate responsibility. In the collection: *Commerce and service: problems and prospects of development. Collection of materials based on the results of the All-Russian competition for the best research work of students*. 2021. P. 35–41.
17. Paramonova T.N., Ramazanov I.A. The concept of socio-humanistic marketing as a necessary condition for the functioning of companies in the era of global markets. *Practical Marketing*. 2017. No. 6 (244). P. 3–11.
18. Polyanskaya O.A., Tatarenko V.N., Bespalova V.V., Sokolova V.A., Sheinova I.P. Analytical review of the application of energy service contracts in Russia and the European Union. *Problems of socio-economic development of Siberia*. 2020. No. 4 (42). P. 44–50.
19. Polyanskaya O.A., Bespalova V.V. Monitoring system of working capital. *Modern aspects of the economy*. 2016. No. 6 (226). P. 41–44.
20. Filatov V.V., Alekseev A.E., Dibrova Zh.N., et al. *Methodology of management of economic integration and concentration on the example of the organization of a vertically integrated holding*. Publishing house: University Book (Kursk), 2016.
21. Filatov V.V., Dibrova Zh.N., Medvedev V.M., etc. *Improving the strategic management of the enterprise on the basis of situational analysis and a balanced scorecard*. Collective monograph. Publishing house: University Book, Moscow, 2015.
22. Filatov V.V., Eliseeva T.V. Analysis of the national innovation system of the Russian Federation based on the strategic concept of socio-economic development of regions in the modern information environment. In the collection: *Education, economics, law in the modern information society. Materials of the VIII International Scientific Conference*. Responsible editors A.V. Semenov, Yu.S. Rudenko. 2012. P. 231–237.
23. Bezpалov V.V. Improving mechanisms to manage foreign trade activity of regional industrial complexes in the context of international limitations. *European Research Studies Journal*. 2017. Vol. 20. No. 4B. P. 319–333.
24. Bezpалov V.V., Sorokina N.Y., Lochan S.A. Modernization of management of the regional economy as an instrument for solving tasks related to import substitution. *Journal of Internet Banking and Commerce*. 2016. Vol. 21. No. S6.
25. Ramazanov I.A., Panasenko S.V., Mayorova E.A., Nikishin A.F., Ramazanov S.A. Prospects for the development of online trade in the Russian Federation in the context of globalization and the information society establishment. *International Journal of Recent Technology and Engineering*. 2019. Vol. 8. No. 2. P. 4413–4424.
26. *Annual Report of PJSC Surgutneftegaz for 2019*. URL: <https://www.surgutneftegas.ru/investors/reporting> (date of request: 10.10.2021).
27. URL: <https://www.surgutneftegas.ru/investors/documentation/vnutrennie-dokumenty> (date of request: 10.10.2021).
28. *Corporate Information Disclosure Center*. URL: <https://www.e-disclosure.ru/portal/files.aspx?id=312&type=4> (date of application: 10.10.2021).
29. *The Government has clarified the targets and conditions for supporting projects in the field of green energy. Decree of the Government of the Russian Federation No. 1446-r dated June 1, 2021*. URL: <http://government.ru/docs/42377> (date of request: 10.10.2021).

ЮРИДИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

DOI 10.47576/2712-7516_2021_5_1_72

УДК 349.2:378.12

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАЩИТЫ ТРУДОВЫХ ПРАВ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫМИ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫМИ ОРГАНАМИ

Лордкипанидзе Марина Георгиевна,

кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической безопасности производственных комплексов института экономики и управления, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия, e-mail: kondor-lord@yandex.ru

Лапшина Светлана Николаевна,

кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры анализа систем и принятия решений института экономики и управления, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, г. Екатеринбург, Россия, e-mail: s.n.lapshina@urfu.ru

В статье рассмотрены существующие в настоящее время в России проблемы в сфере высшего образования, связанные с правовым регулированием трудовых отношений педагогических работников и защитой их трудовых прав государственными правоохранительными органами. Отмечается, что на рынке труда педагогические работники являются одной из самых незащищенных категорий, поскольку заключению трудового договора с ними в вузах предшествует избрание по конкурсу на замещение соответствующей должности. Органы прокуратуры и следствия предпочитают не устанавливать факты дискриминации со стороны работодателей и не привлекать к уголовной ответственности виновных должностных лиц, что приводит к недоверию педагогических работников вузов к судебной системе, государственным правоохранительным органам и снижению их авторитета.

К л ю ч е в ы е с л о в а : педагогический работник; высшие учебные заведения; трудовые отношения; защита трудовых прав; правоохранительные органы.

UDC 349.2:378.12

MODERN PROBLEMS OF PROTECTING THE LABOR RIGHTS OF PEDAGOGICAL WORKERS OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS BY STATE LAW ENFORCEMENT AGENCIES

Lordkipanidze Marina Georgievna,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economic Security of Industrial Complexes of the Institute of Economics and Management, Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin, Yekaterinburg, Russia, e-mail: kondor-lord@yandex.ru

Lapshina Svetlana Nikolaevna,

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Associate Professor, Department of Systems Analysis and Decision Making, Institute of Economics and Management, Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin, Yekaterinburg, Russia, e-mail: s.n.lapshina@urfu.ru

The article examines the current problems in Russia in the field of higher education associated with the legal regulation of labor relations of teachers and the protection of their labor rights by state law enforcement agencies. It is noted that in the labor market, teachers are one of the most vulnerable categories, since the conclusion of an employment contract with them in universities is preceded by a competition to fill the relevant position. Prosecutors and investigators prefer not to establish facts of discrimination on the part of employers and not to prosecute the guilty officials, which leads to distrust of university teachers in the judicial system, state law enforcement agencies and a decrease in their authority.

Keywords: teacher; higher education institutions; labor Relations; protection of labor rights; law enforcement agencies.

Возврат России с 1991 г. к частной собственности и капиталистическому способу производства существенно изменил характер социально-экономических, в том числе трудовых, отношений между работодателями и работниками, действующих более 70 лет в условиях социализма. Это коснулось и сферы высшего образования, где наряду с действующими государственными высшими учебными заведениями в регионах России были созданы многочисленные частные вузы. В условиях государственной, частной и смешанной форм собственности за истекший 30-летний период в современном российском обществе ощутимо стали проявляться известные противоречия между трудом и капиталом, приводящие к росту социальной напряженности между различными слоями населения, внутри отдельно взятых трудовых коллективов работников, в том числе и в вузах.

Изменение характера трудовых отношений между работодателями и педагогическими работниками вузов, в том числе связан-

ные с увеличением сложности и усилением интенсивности работы, естественно ведет к необходимости совершенствования правового регулирования труда, его оплаты и защиты социально-трудовых прав педагогических работников. Изменения трудовых отношений в сфере высшего образования требуют изменений и в деятельности государственных правоохранительных органов, основной функцией которых всегда являлась охрана законности и правопорядка, защита прав и свобод человека, борьба с преступностью.

Авторами статьи ранее в соответствующих публикациях уже рассматривались основные проблемы защиты трудовых прав педагогических работников вузов в сфере оплаты труда, в том числе при введении эффективных контрактов, в сфере правового регулирования труда, защиты от дискриминации. Однако анализ современной ситуации с защитой трудовых прав педагогических работников вузов за период после 2012 г. показал усиление актуальности данных проблем не только

из-за нарушений трудового законодательства работодателями во многих российских вузах, но также из-за недостатков в деятельности государственных правоохранительных органов.

Права и обязанности по защите трудовых прав граждан возложены на государственные трудовые инспекции, профсоюзы, суды, прокуратуру. Однако при наличии многочисленных вышеназванных государственных структур федерального, регионального и муниципального уровня, призванных обеспечивать защиту трудовых прав работников, педагогические работники вузов все чаще сталкиваются с нарушениями их законных прав и интересов не только работодателями, но и представителями трудовых инспекций, прокуратуры, судов. Отсутствие действенных мер прокурорского реагирования на заявления граждан, реальных проверок и отписки трудовых инспекций, незаконные судебные решения приводят к недоверию к государству и росту социальной напряженности. В сфере высшего образования эта негативная тенденция тем опаснее, что, с одной стороны, отсутствие законности видят обучающиеся в вузах, что не способствует воспитанию у молодого поколения уважения к государственной правоохранительной системе, с другой стороны, снижается качество высшего образования, поскольку вузы теряют квалифицированных педагогических работников, права которых нарушены и не восстановлены правоохранительными органами.

Защита нарушенных трудовых прав педагогических работников российских вузов в настоящее время не обеспечивается в полной мере по следующим причинам [3; 1]:

- во многих вузах отсутствуют грамотные в правовом отношении локальные нормативные акты, регламентирующие их деятельность, в том числе Положение об оплате труда, Положение о введении эффективных контрактов, Положение о порядке проведения конкурсов на замещение должностей профессорско-преподавательского состава, Правила внутреннего трудового распорядка, должностные инструкции и др.;

- во многих вузах отсутствуют даже примерные нормы времени на выполнение научной, учебно-методической, организационной, воспитательной работы, в то время как

эти виды работ кроме основной нормируемой учебной работы также планируются в индивидуальном плане педагогического работника, что в итоге не обеспечивает справедливую оплату его труда в учебном году;

- руководители вузов часто сознательно нарушают нормы трудового законодательства в вопросах организации труда педагогических работников и его оплаты, применяют понятия и категории, отсутствующие в федеральном законодательстве, в том числе в ТК РФ, при разработке нормативных локальных актов силами администрации вузов не обсуждают эти документы с профсоюзами и трудовыми коллективами до их утверждения, не знакомят с ними работников под подпись, в то время как это является прямой обязанностью работодателя в силу ст. 22 ТК РФ;

- проверкой правового содержания нормативных локальных актов вузов, разрабатываемых представителями работодателей, как правило, никто не занимается, включая профильные министерства, в ведении которых находятся вузы, государственные трудовые инспекции, не обладающие специальными знаниями в сфере деятельности конкретных вузов, а также профсоюзные организации вузов, которые часто формально относятся к подписанию данных документов; гражданские суды при рассмотрении трудовых споров также не дают грамотной оценки локальным актам вузов и, как следствие, выносят на их основании незаконные решения против педагогических работников;

- юридическая безграмотность педагогических работников вузов, а также недоверие к профсоюзам и правоохранительной системе не позволяет им обращаться за защитой трудовых прав в первичные профсоюзные организации, в органы прокуратуры, отстаивать нарушенные права в судах;

- низкая активность профсоюзных организаций либо их отсутствие в вузе позволяет недобросовестному работодателю не исполнять свои обязанности по установлению работникам равной оплаты за труд равной ценности, по обеспечению безопасности условий труда, соответствующих государственным нормативным требованиям охраны труда, по созданию условий, обеспечивающих участие работников в управлении вузом в соответствии с трудовым законодательством;

– нарушения работодателями действующих федеральных и локальных нормативных правовых актов, регламентирующих порядок проведения конкурсного отбора на замещение должностей профессорско-преподавательского состава (ППС) в вузах, приводящие к необоснованным отказам в заключении трудовых договоров с педагогическими работниками;

– бесконтрольное перераспределение работодателями бюджетных и внебюджетных средств вузов в своих интересах, в том числе в результате злоупотреблений должностными полномочиями руководителей, что ведет к снижению выделяемых денежных средств на заработную плату, стимулирующие выплаты и социальные нужды педагогических работников; при наличии заявлений работников вузов на основании ст. 285 УК РФ о фактах коррупции в правоохранительные органы последние без проведения проверок, не считая даже нужным вызывать заявителей и знакомиться с документами, дают отписки с отказом зарегистрировать заявления;

– отсутствие достаточных профессиональных знаний у государственных инспекторов труда, проводящих проверку фактов нарушений трудовых прав педагогических работников вузов, что приводит к голословным отпискам под диктовку работодателя без разрешения поставленных работником вопросов по существу, при этом в случае обращения работника в суд в течение трех месяцев с момента допущенного работодателем нарушения в соответствии с требованием ст. 392 ТК РФ государственный инспектор труда, протянув время и ничего по существу не проверив, ссылается на ст. 357 ТК РФ и отказывается вынести предписание в адрес работодателя;

– низкая квалификация судей при разрешении трудовых споров, их неопытность или отсутствие специализации в вопросах специфики деятельности педагогического работника вуза, а также нежелание при этом привлекать к участию в гражданском процессе специалистов и экспертов с целью получения консультаций и заключений по вопросам организации и оплаты труда в конкретном вузе, по вопросам законности оспариваемых положений в нормативных локальных актах вуза, приводит в результате к вынесению необоснованных незаконных решений против педагогических работников;

– суды всех уровней в гражданском процессе, как правило, игнорируют заявления истцов-работников о подложности доказательств и фальсификации документов, представляемых в суд стороной работодателя-вуза, не выносят частные определения на основании ст. 226 ГПК РФ и не направляют их в соответствующие организации, не сообщают в органы дознания и предварительного следствия о признаках преступлений в действиях должностных лиц, квалифицируемых ст. 303 и 292 УК РФ, а предпочитают на основании этих ложных незаконных документов, принимаемых как допустимые доказательства, отказывать в исках работникам;

– гражданскими судами первой инстанции часто сознательно либо в силу недостаточного профессионализма судей нарушаются нормы процессуального и материального права в пользу работодателя, неправильно определяются обстоятельства дела либо делаются выводы, не соответствующие обстоятельствам дела, что в конечном итоге приводит к незаконным решениям против педагогических работников вузов, при этом апелляционные и кассационные инстанции, как правило, не разбираются в обстоятельствах дела и поддерживают судебные решения в пользу работодателей;

– обращение в суд любого работника, чьи трудовые права были нарушены работодателем, связано с оплатой услуг представителя его интересов, что для многих педагогических работников бюджетных вузов является достаточно сложным, в то время как работодатель оплачивает за счет средств вуза несколько юристов и адвокатов, выступающих в суде против работника;

– суды с 1 октября 2019 г. на основании Федерального закона от 28.11.2018 № 451-ФЗ требуют в гражданском процессе на уровне апелляций и кассаций у представителей интересов сторон наличия юридического образования, в то время как само по себе юридическое образование, во-первых, отнюдь не гарантирует высокого уровня квалификации юриста, во-вторых, повышает уровень оплаты юридических услуг, в-третьих, ограничивает возможности правозащитников-активистов профсоюзов без юридического диплома, но имеющих опыт ведения судебных дел по трудовым спорам, бесплатно представлять в суде интересы педагогического работника вуза;

– одновременно суды на основании указанного федерального закона переложили свои прежние функции по передаче сторонам спора исковых заявлений, апелляционных жалоб и других документов на участников процесса, то есть практически переложили на граждан расходы на отправку заказной корреспонденции с описями всем лицам, участвующим в деле, чем поставили в неравное положение работника, чьи трудовые права нарушены и который вынужден оплачивать юридические услуги и почтовые расходы за счет личных денежных средств, и работодателя, оплачивающего все судебные расходы за счет средств вуза; возврат всех судебных расходов работнику, выигравшему дело, судами, как правило, в полном объеме не производится, а сам процесс возврата понесенных расходов растягивается на многие месяцы;

– руководитель вуза, выступающий в суде как работодатель, даже в случае проигранного дела практически не несет личную материальную ответственность за нарушения трудовых прав своих работников, за игнорирование и неисполнение решений суда, а в случае исполнения судебных решений выплачивает взысканную заработную плату и другие денежные выплаты, компенсацию морального вреда и судебные расходы за счет средств вуза;

– отсутствует фактически дисциплинарная ответственность ректоров вузов за нарушения трудовых прав педагогических работников со стороны министерств, в ведении которых находится конкретный вуз, при том что соблюдение трудового законодательства является должностной обязанностью ректоров, закрепленной в их трудовых договорах, в должностных инструкциях и в квалификационных требованиях к этой должности; также отсутствует фактически ответственность работодателей (вузов) за нарушение трудового законодательства в отношении работников и профсоюзов, что теоретически предусмотрено соответствующими ст. 362 и 378 ТК РФ;

– слабая антикоррупционная деятельность правоохранительных органов, в том числе органов прокуратуры, следствия, полиции, не привлекающих к уголовной ответственности должностных лиц вузов за злоупотребления должностными полномочиями

(ст. 285 УК РФ), за самоуправство (ст. 330 УК РФ), за фальсификацию доказательств по гражданскому делу (ст. 303 УК РФ), за дискриминацию работников в сфере труда (ст. 136 УК РФ), что связано как с отсутствием достаточной квалификации работников указанных правоохранительных органов в вопросах специфики работы вузов, в области экономики и финансов, так и с прямым нежеланием проводить проверки по заявлениям работников, вызывать их для дачи показаний, изучать документы и применять уголовное законодательство в отношении руководителей вузов.

Анализ судебной практики в области трудовых споров педагогических работников с работодателями-вузами позволяет выделить наиболее актуальные проблемы, наблюдаемые в последние годы в процессе гражданского судопроизводства.

1. Проблема правового регулирования труда педагогических работников вузов при проведении сокращения численности или штатов работников.

В настоящее время на практике многие российские работодатели, в том числе вузы, стали использовать понятия и категории в трудовых отношениях с работниками, которых нет в ТК РФ. В частности, после 2012 г. широкое применение получила так называемая «оптимизация» штатного расписания, заменившая правовую категорию «сокращение штатов работников», закрепленную ТК РФ. Экономическое понятие «оптимизация», которое означает достижение результата с меньшими затратами, то есть по сути является показателем эффективности деятельности организации, необоснованно заменило в юриспруденции понятие «сокращение численности или штата работников организации» (ч. 2 ст. 81 ТК РФ) и практически стало использоваться в судах при рассмотрении трудовых споров при увольнении педагогических работников вузов.

Подмена этих понятий однозначно выгодна работодателям-вузам, которые вместо проведения реального сокращения штатов в соответствии с требованиями трудового законодательства просто меняют по своему усмотрению штатное расписание, выводя из него ненужные, по их субъективному мнению, должности и увольняя работников по истечении сроков трудовых договоров. Со-

кращение штатов организации, как правило, связано с изменением организационных или технологических условий труда, что в свою очередь требует от работодателя на основании ст. 74 ТК РФ предупреждения работника в письменной форме за два месяца о предстоящих изменениях условий трудового договора. Однако, даже при отсутствии изменений условий труда педагогических работников работодатель теперь под видом оптимизации самовольно может изменять штатное расписание структурных подразделений вуза без издания приказа о сокращении штатов, уменьшить при этом количество ставок по каждой должности. А при отсутствии официально объявленного приказом сокращения штатов работодатель не обязан предлагать работникам другие вакантные должности, что предусмотрено ст. 81 и ст. 180 ТК РФ, сообщать об этом выборному органу первичной профсоюзной организации и учитывать его мнение в соответствии со ст. 82 ТК РФ, применять ст. 179 ТК РФ, предусматривающую преимущественное право на оставление на работе при сокращении численности или штата работников. Таким образом, работодателю предоставлена возможность бесконтрольно изменять штатное расписание вуза, его подразделений, причем в любое время года и без обсуждения с профсоюзным органом, выводить из него должности, на которых работают работники с их последующим увольнением.

Как показывает практика, до 2012 г. суды при рассмотрении трудовых споров при увольнении педагогического работника в обязательном порядке запрашивали от работодателя приказ о сокращении штатов, штатное расписание вуза и его структурных подразделений до и после сокращения штатов, выясняли, на какой должности работал педагогический работник и действительно ли эта должность отсутствует в новом штатном расписании, что в результате приводило к судебным решениям в пользу работника при несоблюдении работодателем указанных правовых норм трудового законодательства. А в последние годы работодателю достаточно принести две специально подготовленные, практически сфальсифицированные для суда выписки из штатного расписания одного подразделения вуза (кафедры), показав в первой выписке должность (или долю

ставки), на которой работал работник, а во второй — уже отсутствие этой должности (или доли ставки). В совокупности обе выписки под названием «оптимизация» штатного расписания при отсутствии данной правовой нормы закладываются в основу судебного решения и со ссылкой на так называемый «баланс интересов работодателя и работников» суд делает вывод о правомерности увольнения работодателем педагогического работника по истечении срока его трудового договора, не выясняя при этом фактических обстоятельств дела.

Следует отметить, что судами при рассмотрении трудовых споров вообще игнорируется факт отсутствия штатного расписания вуза, составленного по унифицированной форме № Т-3 Госкомстата Российской Федерации, обязательной для бюджетных организаций. В результате в суды работодателем представляются так называемые штатные расписания кафедр, представляющие собой просто распределение учебной нагрузки между конкретными преподавателями с указанием их должностных окладов в соответствии с долями занимаемой ставки по должности. Стимулирующие выплаты при этом не указываются, должности заведующих кафедрами в структуре кафедр отсутствуют, что ведет в итоге к сокрытию фондов оплаты труда по каждой должности и по кафедре в целом.

Важная проблема в настоящее время заключается и в получении штатного расписания вуза или его подразделений не только отдельным работником, но и первичной профсоюзной организацией, поскольку работодатели отказывают в предоставлении этой информации, скрывая существенную разницу в зарплатах руководителей и рядовых сотрудников вуза. При этом судами игнорируется ст. 370 ТК РФ, предусматривающая право профсоюзов на осуществление контроля за соблюдением трудового законодательства, в том числе по оплате труда, поскольку штатное расписание содержит сведения о должностных окладах, компенсационных и стимулирующих надбавках по всем должностям, указанным в штатном расписании. Позиция судов в данном вопросе изменилась в пользу работодателей, поскольку полное штатное расписание вуза теперь суды вообще не запрашивают, игнорируя ходатайства и за-

явления истцов-работников об обеспечении и истребовании доказательств, поэтому не анализируют изменение штатов, перераспределение штатных единиц между подразделениями и внутри них в течение года, что ведет к необоснованным и незаконным решениям против педагогических работников.

Анализ судебной практики показал, например, что если еще в 2016 г. Свердловский областной суд выносил решение по делу, в котором обязывал работодателя предоставить профсоюзной организации штатное расписание, то в 2019 г. тот же суд в другом деле отменил даже решение суда первой инстанции, вынесенное в пользу профсоюза, и отказал в аналогичном иске. Таким образом, не запрашивая штатное расписание вуза, не анализируя изменения в нем, то есть игнорируя фактически сокращение штатов, самовольно производимое работодателем, и применяя под его диктовку так называемую «оптимизацию» при отсутствии такой правовой нормы в ТК РФ, суды выносят решения в пользу работодателей против педагогических работников, практически лишая их возможности трудиться.

2. Проблема перевода педагогических работников вуза на краткосрочные трудовые договоры и неполное рабочее время.

В последние годы практически все российские вузы перешли на заключение краткосрочных (на один-два года) трудовых договоров с педагогическими работниками, относящимися к профессорско-преподавательскому составу, после прохождения ими конкурса на замещение соответствующей должности. Международная организация труда относит срочные трудовые договоры к понятию «неустойчивой занятости», что и наблюдается в последнее время в российских вузах.

Предлагая педагогическому работнику, успешно прошедшему конкурс, заключить трудовой договор на один-два года, работодатель практически игнорирует ст. 58, 332 ТК РФ, предусматривающие право работника на заключение трудового договора не только на срок до 5 лет, но и на неопределенный срок. Если педагогический работник на основании ст. 15, 21, 56 ТК РФ не будет составлять протокол разногласий к предлагаемому трудовому договору и настаивать на его заключении на неопределенный срок или

на максимальный срок 5 лет, то вынужден будет проходить следующий конкурс через год или два и в случае отрицательного результата тайного голосования будет уволен по истечении срока трудового договора. При наличии краткосрочных трудовых договоров с большинством педагогических работников вуза работодателю нет необходимости проводить официальное сокращение штатов с учетом норм трудового законодательства и соблюдать гарантии и компенсации в отношении работников, предусмотренные ст. 180 ТК РФ, поэтому неустойчивая занятость с краткосрочными трудовыми договорами однозначно выгодна руководителям вузов.

Следует отменить наличие в ТК РФ ст. 58, которая предусматривает, что трудовой договор, заключенный на определенный срок при отсутствии достаточных к тому оснований, установленных судом, считается заключенным на неопределенный срок. А при неоднократном заключении с педагогическим работником краткосрочных трудовых договоров после неоднократно успешно пройденных конкурсов тем более отсутствуют основания для отказа работодателя в заключении трудового договора на неопределенный срок на основании ст. 332 ТК РФ. Однако на практике при рассмотрении в судах трудовых споров о признании срочного трудового договора заключенным на неопределенный срок, даже при наличии доказательств со стороны работника о его вынужденном многократном подписании краткосрочных договоров, суды однозначно не применяют ст. 58 ТК РФ и выносят решения в пользу работодателей, отказывая работникам в восстановлении на работе.

Кроме того, как показывает судебная практика, судами не применяется с 2013 г. ч. 7 ст. 394 ТК РФ. Данная правовая норма напрямую связана с ч. 6 ст. 394 ТК РФ, которая предусматривает, что в случае признания судом увольнения работника незаконным, а срок трудового договора на время рассмотрения спора судом истек, то суд, рассматривающий индивидуальный трудовой спор, обязан изменить формулировку основания увольнения на увольнение по истечении срока трудового договора. А ч. 7 ст. 394 ТК РФ добавляет, что если суд выносит решение об изменении формулировки основания увольнения, то дата увольнения должна быть из-

менена на дату вынесения решения судом. И если еще в 2012 г. данная правовая норма судами применялась и на этом основании работнику оплачивался вынужденный прогул с даты увольнения по дату вынесения решения судом, признавшим его увольнение незаконным, то с 2013 г. такая оплата не производится, поскольку суды стали изменять формулировку основания увольнения работника только на дату истечения срока его трудового договора.

Указанная позиция судов, противоречащая ч. 7 ст. 394 ТК РФ, основана на п. 4 Обзора судебной практики Верховного суда Российской Федерации за второй квартал 2013 г., в котором дано разъяснение судам, что срок увольнения не может быть установлен на дату вынесения решения суда. В соответствии с данным обзором с 2013 г. нижестоящие гражданские суды стали копировать решения в делах о восстановлении работников в пользу работодателей, не обязывая их оплачивать длительные вынужденные прогулы, допущенные незаконными увольнениями работников. Представляется, что подобная позиция судов направлена как на поддержку материальных интересов работодателей, незаконно увольняющих своих работников и не оплачивающих при этом их вынужденные прогулы до даты вынесения решения судом, так и на поддержку судов, которые длительно (в течение 5–6 месяцев) рассматривают трудовой спор сначала в первой, затем в апелляционной инстанциях, принимая в итоге решения в ущерб материальным интересам работника.

Таким образом, в вузах, где с педагогическими работниками заключаются именно краткосрочные трудовые договоры, указанная позиция судов относительно ч. 7 ст. 394 ТК РФ однозначно направлена против них, поскольку даже при признании судом увольнения незаконным и изменении формулировки основания увольнения (по истечении срока трудового договора) материальное право на оплату длительного вынужденного прогула работников не будет восстановлено в полной мере.

Одновременно с неустойчивой занятостью в виде краткосрочных трудовых договоров в последние годы в вузах широкое распространение получили переводы педагогических работников на неполное рабочее

время, то есть на работу на долях ставки по занимаемой должности. Неполное рабочее время (неполная рабочая неделя) устанавливается на основании ст. 93 ТК РФ по соглашению сторон. Однако в большинстве случаев педагогические работники вынуждены «по собственному желанию» подписывать трудовой договор на условиях, продиктованных работодателем, практически вынуждены соглашаться с уменьшением своего заработка пропорционально занимаемой доли ставки. При этом при прохождении конкурса на замещение должности требования к педагогическим работникам одинаковы независимо от того, на какой доле ставки работает претендент. Следовательно, для достойного прохождения конкурса работающий на доле ставки педагогический работник должен за счет своего личного неоплаченного времени представить учебно-методические разработки и научные публикации, что ставит его в неравное положение с коллегой, работающим на полной ставке. Кроме того, любые компенсационные и стимулирующие выплаты устанавливаются также с учетом отработанного времени (доли ставки), что ставит педагогических работников одной кафедры, работающих на одинаковых должностях, но на разных долях ставки, в неравные условия по оплате труда.

3. Проблема применения эффективных контрактов в вузах.

По данной проблеме в экономической литературе в последние годы появилось немало публикаций в связи с тем, что понятие «эффективный контракт» в вузах рассматривается специалистами как способ стимулирования труда педагогических работников через систему стимулирующих выплат за выполнение показателей эффективности деятельности работников. Поскольку понятие «эффективный контракт» отсутствует в ТК РФ, то он может быть заключен работником только как дополнительное соглашение к его действующему трудовому договору. Авторами данной статьи уже были рассмотрены ранее преимущества и недостатки эффективных контрактов, а также небольшая практика их применения в различных российских вузах, что позволило сделать общий вывод о неготовности большинства вузов к переходу на эту систему стимулирования труда педагогических работников [3; 1].

Анализ судебной практики последних лет по трудовым спорам, связанным с применением эффективных контрактов в вузах, показал сложность защиты нарушенных прав педагогических работников, что было вполне ожидаемо. Это объясняется, во-первых, различным подходом работодателей к разработке и применению показателей и критериев эффективности, отраженных в положениях о введении эффективных контрактов в различных вузах; во-вторых, отсутствием достаточной квалификации и специальных знаний у судей в вопросах специфики организации и оплаты труда педагогических работников вузов; в-третьих, наличием нарушений со стороны работодателей правовых норм в локальных актах вузов, регламентирующих условия выплат стимулирующего характера.

В итоге педагогический работник вуза после многомесячного пребывания в судах получает иллюзорное судебное решение, теоретически подтверждающее его право на заключение эффективного контракта, но при этом фактически не получает конкретную заявленную сумму стимулирующей выплаты на основании ст. 395 ТК РФ за свою уже выполненную дополнительную работу за прошедший учебный год. И только после многомесячных обжалований судебных решений в кассационных инстанциях работник может получить стимулирующую выплату за свою эффективную деятельность в лучшем случае через год после окончания спорного учебного года. Таким образом, отсутствие достаточной квалификации судей в вопросах расчетов стимулирующих выплат по эффективному контракту в вузах и при этом отказ применять расчет истца-работника и вызывать в суд специалистов, обладающих этими знаниями, приводит к незаконным судебным решениям, фактически не восстанавливающим нарушенные материальные права педагогических работников вузов.

Опыт рассмотрения в судах трудовых споров по эффективным контрактам показал, во-первых, иллюзорность принятых в пользу работников решений, поскольку должник-работодатель фактически решения судов в части требований неимущественного характера не исполняет и продолжает отказывать в заключении эффективного контракта с внешними совместителями, во-вторых, вопреки указам Президента Российской Федерации

не стимулирует педагогических работников вузов, тем более внешних совместителей, работать эффективно, так как получить за это стимулирующую выплату даже с помощью судов сложно.

4. Проблема нарушений работодателями процедуры конкурсного отбора в вузах на замещение должностей профессорско-преподавательского состава и отсутствия защиты педагогических работников от дискриминации.

Педагогические работники из числа профессорско-преподавательского состава вузов в последнее время все чаще сталкиваются с отсутствием объявления конкурса работодателем на должность, замещаемую работником по краткосрочному трудовому договору. При этом нарушается Положение Министерства образования и науки Российской Федерации, утвержденное приказом от 23.07.2015 № 749, о порядке замещения должностей педагогических работников, относящихся к профессорско-преподавательскому составу, которое предусматривает предупреждение работников за год о конкурсе, который будет объявлен в следующем году. А при годовом трудовом договоре с педагогическим работником данное требование, естественно, не выполняется, и работодатель, не объявив своевременно в газете и на сайте вуза о времени проведения конкурса, расторгает трудовой договор по истечении срока его действия, не давая возможности работнику на прохождение конкурса с дальнейшим продлением трудового договора на основании ст. 332 ТК РФ. Подобное поведение работодателя, как правило, имеет место при известной оптимизации штатного расписания при отсутствии реального сокращения штатов и используется в отношении конкретного неугодного работника с целью его увольнения по истечении срока трудового договора.

При обращении уволенного педагогического работника в суд с иском о восстановлении на работе и признании незаконным отказ работодателя в объявлении конкурса на занимаемую им до увольнения должность суды, как правило, отказывают в удовлетворении иска, ссылаясь опять же на право работодателя в подборе кадров, на право работодателя самостоятельно изменять штатное расписание, игнорируя при этом права работников

и обязанности работодателей на проведение конкурсов на должности профессорско-преподавательского состава в соответствии с требованиями Положения Минобрнауки Российской Федерации 2015 г. Подобная позиция судов, на наш взгляд, связана как с отсутствием профессиональных знаний судей в вопросах специфики проведения конкурсов в вузах, так и с прямым желанием выносить решения в пользу работодателей.

Кроме того, следует отметить, что на основании вышеуказанного положения Министерства образования и науки Российской Федерации вузы разрабатывают свои локальные положения о проведении конкурсов, в которых определяют коллегиальный орган управления, отвечающий за процедуру конкурса. Часто эти положения содержат незаконные правила, противоречащие ТК РФ, поскольку никем не проверяются при их утверждении, судами при рассмотрении дела также не оцениваются с точки зрения их законности, что в результате приводит к неправомерным решениям против педагогических работников. При этом проблемы конкурсов, проводимых с нарушением процедуры, тесно связаны с прямым нарушением трудовых прав педагогических работников вузов по дискриминационным признакам, таким как возраст, национальность, принадлежность к общественным организациям, в том числе к профсоюзам.

Как показывает анализ научных публикаций в области права, проблема защиты российских работников от дискриминации остается одной из самых актуальных в сфере трудовых отношений. Авторами данной статьи ранее уже рассматривались некоторые аспекты защиты от дискриминации именно педагогических работников вузов [2], анализ которых показал, что актуальность данной проблемы в настоящее время только усилилась.

На наш взгляд, на рынке труда педагогические работники являются одной из самых незащищенных категорий, поскольку согласно ст. 332 ТК РФ заключению трудового договора с педагогическим работником из числа профессорско-преподавательского состава в вузах предшествует избрание его по конкурсу на замещение соответствующей должности. При всей кажущейся демократичности процедуры конкурса на практике

имеется возможность недобросовестному работодателю скрыть дискриминацию в отношении конкретного неугодного ему работника, поскольку его решение прикрывается тайным голосованием (которое фактически может быть вовсе и не тайным) коллегиального органа, подчиненного работодателю. Таким образом, законодатель лишает возможности педагогического работника вуза воспользоваться ст. 64 ТК РФ, запрещающей необоснованный отказ работодателя в заключении трудового договора, и обратиться в суд за восстановлением своих прав при трудоустройстве, что ограничивает его права в сравнении с правами иных категорий граждан Российской Федерации.

Судебная практика показывает, что суды при рассмотрении дел о защите от дискриминации педагогических работников вузов при прохождении ими конкурса однозначно принимают решения не в пользу работников, мотивируя свое решение пресловутым «тайным волеизъявлением» коллегиального органа вуза, игнорируя явные нарушения процедуры конкурса со стороны работодателя и его коллегиального органа. В результате педагогический работник, полностью отвечающий квалификационным требованиям к занимаемой им должности профессорско-преподавательского состава, имеющий научные достижения и опыт работы по специальности, соответствующие награды за успешную работу, может остаться без работы по любой дискриминационной причине, прикрытой тайным голосованием коллегиального органа работодателя, и не получить защиту от судов.

Следует отметить, что российские суды и другие правоохранительные органы практически не применяют ст. 3 и 64 ТК РФ, ст. 136 УК РФ, ст. 19, 37 Конституции Российской Федерации, теоретически запрещающие дискриминацию по признакам национальности, пола, возраста, отношения к религии, общественным и политическим организациям, должностного положения и т. д. Суды всех уровней, как правило, скрывают дискриминацию работника, обратившегося в суд именно с таким иском, самовольно заменяя его на иск о конкретном нарушении трудового права, не рассматривают дискриминацию в качестве самостоятельного основания трудового спора о нарушениях прав человека,

соответственно, не взыскивают моральный вред именно за дискриминацию. Органы прокуратуры и следствия также предпочитают не устанавливать факты дискриминации со стороны работодателей и не привлекать к

уголовной ответственности виновных должностных лиц, что приводит к недоверию педагогических работников вузов к судебной системе, государственным правоохранительным органам и снижению их авторитета.

Список литературы

1. Лордкипанидзе, М. Г. Актуальные проблемы правового регулирования труда педагогических работников высших учебных заведений / М. Г. Лордкипанидзе, Д. В. Трынов, Л. Л. Коноплева // Право и государство: теория и практика. – 2018. – № 8 (164). – С. 104–111.
2. Лордкипанидзе, М. Г. Проблемы защиты от дискриминации в сфере труда педагогических работников высших учебных заведений / М. Г. Лордкипанидзе, Л. Л. Коноплева // Право и государство: теория и практика. – 2017. – № 1 (145). – С. 112–114.
3. Чучкалова, Е. И. Некоторые проблемы введения эффективных контрактов в высших учебных заведениях / Е. И. Чучкалова, М. Г. Лордкипанидзе, С. Н. Лапшина. Управление экономическими системами. – Вып. 97. – 2017. – № 3.

References

1. Lordkipanidze M.G., Konopleva L.L. Problems of protection against discrimination in the sphere of work of pedagogical workers of higher educational institutions, *Law and the state: theory and practice*. 2017, no. 1 (145), p. 112–114.
2. Chuchkalova E.I., Lordkipanidze M.G., Lapshina C.N. Some problems of introducing effective contracts in higher educational institutions. *Economic systems management*, issue 97.3/2017.
3. Lordkipanidze M.G., Trynov D.V., Konopleva L.L. Topical problems of legal regulation of labor of pedagogical workers of higher educational institutions/*Law and state: theory and practice*, 2018, no. 8 (164), p. 104–111.

DOI 10.47576/2712-7516_2021_5_1_83

УДК 343:3

ИДЕОЛОГИЯ ТЕРРОРИЗМА В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ: ПОСЛЕДСТВИЯ И ПУТИ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ

Камергоев Беслан Мухамедович,

преподаватель кафедры деятельности органов внутренних дел в особых условиях, Северо-Кавказский институт повышения квалификации (филиал), Краснодарский университет МВД России, г. Нальчик, Россия, e-mail: amv_@mail.ru

Курманова Марина Келлетовна,

преподаватель кафедры механизации сельского хозяйства, кандидат биологических наук, Кабардино-Балкарский государственный аграрный университет им. В. М. Кокова, г. Нальчик, Россия, e-mail: amv_@mail.ru

Пожималин Вячеслав Николаевич,

доцент, доцент кафедры физической подготовки и спорта, Академия ФСИН России, e-mail: pozhimalin68@mail.ru

В статье анализируются причины и последствия идеологии терроризма в молодежной среде. Отмечается, что молодежь оказалась той социально-демографической группой, которая в наибольшей степени подверглась деструктивным манипуляциям со стороны террористических организаций и группировок в силу недостатка у нее социального опыта и легкой внушаемости, нетерпимости к мнению оппонентов. Важной особенностью молодежного терроризма является его высокая организованность, сплоченность. Делается вывод о важности профилактики терроризма в молодежной среде.

Ключевые слова: идеология терроризма; деструктивное влияние; молодежь; противодействие; профилактика; интернет-пространство.

UDC 343:3

THE IDEOLOGY OF TERRORISM AMONG THE YOUTH: CONSEQUENCES AND WAYS OF COUNTERACTION

Beslan Mukhamedovich Kamergoev,

Lecturer, Department of Internal Affairs Bodies in Special Conditions, North Caucasus Institute for Advanced Studies (branch), Krasnodar University of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Nalchik, Russia, e-mail: amv_@mail.ru

Kurmanova Marina Kelletovna,

Lecturer at the Department of Agricultural Mechanization, Candidate of Biological Sciences, Kabardino-Balkarian State Agrarian University named after V. M. Kokova, Nalchik, Russia, e-mail: amv_@mail.ru

Pozhimalin Vyacheslav Nikolaevich,

Associate Professor, Associate Professor of the Department of Physical Training and Sports, Academy of the Federal Penitentiary Service of Russia, e-mail: pozhimalin68@mail.ru

The article analyzes the causes and consequences of the ideology of terrorism in the youth environment. It is noted that young people turned out to be the socio-demographic group that was most exposed to

destructive manipulations by terrorist organizations and groups due to their lack of social experience and easy suggestibility, intolerance to the opinion of opponents. An important feature of youth terrorism is its high level of organization and cohesion. The conclusion is made about the importance of terrorism prevention among the youth.

Keywords: ideology of terrorism; destructive influence; young people; opposition; prevention; internet space.

Приверженность к идеологии терроризма не поддается рациональной и логической оценке здравомыслящими людьми, однако из года в год мы наблюдаем рост числа молодежи – последователей данной идеологии. Главный замысел террористов направлен на разрушение личности, в первую очередь, уничтожение способности к самостоятельному мышлению и выработку у людей тяги к единению и сплоченности под лозунгами призыва к абсолютной любви [9].

Террористическим группировками во всем мире за последние десять лет совершено более двадцати тысяч преступлений. Угроза международного терроризма не теряет своей актуальности, более того, ее отличает потенциал к развитию. Российскому терроризму также присуща динамика, вместе с тем можно отметить, что он молодеет.

Прежде чем перейти к анализу рассматриваемой темы, отметим обобщенное понимание данного феномена различными авторами [3; 8; 9]. Их всего три.

Приверженцы первой группы квалифицируют терроризм в качестве общественно опасного явления, в содержании которого ключевым компонентом является элемент запугивания, формирование чувства страха у общества и с его помощью оказание воздействия на правительства или определенные институты общества.

Сторонники второй группы объясняют терроризм с точки зрения факторов, позволяющих разрешать социальные противоречия в пользу террористов, в том числе антигуманными и деструктивными способами.

Третья группа последователей выработала мнение о том, что терроризм имеет под собой основу политического характера.

Каждая из указанных точек зрения по-своему раскрывает суть указанной проблемы, однако спектр факторов и причин, влияющих на возникновение и распространение идеологии терроризма, намного шире, что говорит о многогранности данного феномена.

Идеологии терроризма как одного из феноменов рубежа XX–XXI вв., присуща много-

аспектность, которая и детерминирует разные подходы к его изучению и обсуждению. В совокупности можно заключить, что это является проблемой и для его юридической квалификации, и для политологического анализа.

Говоря об идеологическом аспекте распространения террористических идей, следует отметить, что происходит она путем эксплуатации подсознательных потребностей молодых людей, у которых в первоочередном порядке отсутствуют четкие представления о социокультурных правилах, нормах поведения и позитивной коммуникации с окружающими, когда каждому индивиду внушается способность оказывать влияние на общество. Таким образом, радикально настроенная молодежь становится приверженцем деструктивной идеологии.

Обосновывая причины, по которым именно молодежь становится носителем деструктивных идей в эпоху глобализации, следует обратить внимание на следующие факторы.

Стирание национальных и культурных границ приняло по большей части негативный окрас. Нынешнее поколение молодых людей выросло на американизации культуры с присущей ей вестернизацией, когда любое неформальное течение и субкультура находит восприятие в незрелых умах в роли экшна. Таким образом, молодежь реализует экстремальные формы самовыражения [7; 8]. Отсутствие у молодежи стабильных социальных позиций, политических и экономических ориентиров, ценностных и культурных идеалов, критического восприятия событий является благодатной почвой для рекрутирования в деструктивные субкультуры под лозунгами вершителей крупных социальных событий [3].

Вторую группу факторов составляют социально-политические мотивы. Поскольку как объект государственных интересов, стратегический кадровый и трудовой ресурс общества молодежь подвергается воздействию оппозиционных и деструктивных сил, то внимание к ее потребностям в участии в

политической и общественной жизни страны должно обеспечиваться контролируемые государственными структурами, которые готовы предоставить возможность для социальной самореализации и политической самоорганизации. В противном случае молодежь, испытав разочарование, перестанет доверять власти, политическим партиям и движениям, что найдет выход в демонстрации радикальных взглядов, что собственно и случилось в недавнем прошлом на Ближнем Востоке, где повсеместно прошли цветные революции свергнувшие легитимную власть [2; 3; 11].

Говоря о глобализации, следует отметить ее главный концепт – установление тесной взаимосвязи и взаимозависимости стран в различных областях – экономике, политике, социальной, культурной и торговой сферах, экологии, информационных технологиях и пр., которая сформировала такой мир, в котором можно наблюдать стремительную передачу информации на предельно дальние расстояния и доставку любого товара в любой уголок земного шара за считанные дни. Таким образом, расстояние сегодня никоим образом не препятствует развитию экономических, социальных и культурных отношений, что само по себе стоит расценивать как большое преимущество. И конечно, на первый взгляд, такие возможности сформировали в умах людей позитивные мысли о том, что глобализирующийся мир будет развиваться гармонично и справедливо, а сами люди достигнут какого-то уровня достатка и благополучия. Однако в реальности чуда не произошло. Действительность показала, что в очередной раз в выигрыше остались сильные мира сего – крупные и развитые государства, которые еще больше обогатились, а бедные государства и слои населения – больше обеднели [5; 6]. Таким образом, назрел кризис – экономический и финансовый, в результате которого миллионы людей потеряли работу, оставшись без средств к существованию, расшатались демократические устои вследствие неограниченного диктата крупнейших транснациональных корпораций над развивающимися странами и навязывания последним заведомо неравноправные и предельно жесткие условия сотрудничества. Вместе с тем не удалось избежать кризиса не только в экономике и политике, но и в умах

людей, что послужило основным фактором проникновения в молодежную среду идеологии терроризма [7; 10; 11].

К третьей группе факторов следует отнести возросшую в обществе криминогенность. Прежде всего, речь идет о таких явлениях, как правовой нигилизм, недостаточный уровень правосознания, негативное отношение к государственным и правоохранным структурам, социальное неравенство, неблагополучное социальное положение семей, высокий уровень безработных, рост безнадзорных детей, возросшее социальное сиротство, напряженность в межэтнических и межрелигиозных отношениях [1; 8].

В результате молодежь оказалась той социально-демографической группой, которая в наибольшей степени подверглась деструктивным манипуляциям со стороны террористических организаций и группировок. Вместе с тем в силу недостатка социального опыта и легкой внушаемости молодежная аудитория готова демонстрировать импульсивное и конфликтное поведение, нетерпимость к мнению оппонентов, а также приемлет принятие немирлюбивых способов разрешения конфликтов [4; 7]. Так, молодежь стала самой вовлекаемой группой в идеи терроризма, прежде всего, по причине доступности всем и каждому достижений технического прогресса и новых тенденций в глобальном информационном пространстве. Сегодня молодежь тратит большое количество времени на потребление медиа, посредством которого в неокрепшие умы подрастающего поколения «вливаются» идеи терроризма как источника решения практически всех проблем.

В свете изложенного отметим, что указанные преобразования в мировом сообществе и глобализация привели к политической нестабильности, повлекшей за собой разрастание идеологии терроризма среди молодежи по всему миру. И сегодня на уровне мирового сообщества в лице международных органов и организаций (ООН, Совета Европы, Международной организации экспертов, Интерпола) остро стоит проблема противодействия и локализации данного явления [5; 8]. Для достижения успеха в этом деле необходимо направить силы на выявление и устранение факторов, обуславливающих его распространение. А учитывая, что наибольшим злом в распространении данного явле-

ния выступает глобальное информационное пространство, то и борьбу с ним нужно вести на медиаресурсах, посредством мониторинга и блокировки контента, призывающего молодежь к вовлечению в незаконную террористическую деятельность [6].

Вместе с тем важной особенностью молодежного терроризма выступает его высокая организованность, когда группировки, обладающая мощной технической оснащенностью, действуют сплоченно против политических режимов, добиваясь своих целей – социально-политических, национально-освободительных и национально-сепаратистских.

Осуществляя противодействие терроризму, необходимо уделить внимание профилактике его проявления в молодежной среде, так как, по нашему мнению, это принесет больший результат, чем ликвидация его последствий. Направлениями профилактики идеологии терроризма в молодежной среде выступают:

– проведение мероприятий, раскрывающих преступное начало терроризма и ин-

формирование молодежи об уголовной ответственности за данные преступления;

– системная работа с мигрантами, состоящая в оказании им помощи в вопросах интеграции в новую социокультурную среду;

– работа различных институтов гражданского общества (общественных и религиозных объединений) с разными категориями молодежи;

– пристальный контроль со стороны правоохранительных структур за информационным наполнением интернет-пространства и блокировка контента террористического содержания;

– организация антитеррористических и патриотических движений при образовательных организациях [1; 9; 11].

Системная реализация указанных мер, а также выявление и устранение факторов, обуславливающих распространение идеологии терроризма в молодежной среде, обеспечат результативность профилактики и противодействия насаждению и деструктивному влиянию указанного явления.

Список литературы

1. Абазов, А. Б. Общественная опасность терроризма в Российской Федерации / А. Б. Абазов // Международное уголовное право и международная юстиция. – 2018. – № 1. – С. 11–12.
2. Абазов, И. С. Особенности проявления экстремизма и терроризма в глобальной сети интернет / И. С. Абазов // Лучшая научная работа 2021 : сборник статей международного научно-исследовательского конкурса. – Пенза, 2021. – С. 133–136.
3. Арипшев, А. М. Актуальные тенденции противодействия террористической идеологии / А. М. Арипшев, Р. Х. Люев // Лучшая научно-исследовательская работа 2020 : сборник статей XXIX Международного научно-исследовательского конкурса / под общей редакцией Г. Ю. Гуляева. – 2020. – С. 125–127.
4. Берснакаева, Т. М. Процесс глобализации: негативный и положительный аспекты / Т. М. Берснакаева // Роль и место информационных технологий в современной науке : сборник статей международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 115–117.
5. Гедугошев, Р. Р. Концептуальные основы, детерминирующие экстремистскую среду и терроризм в условиях глобализации / Р. Р. Гедугошев // Пробелы в российском законодательстве. – 2021. – Т. 14. – № 4. – С. 104–107.
6. Карданов, А. Р. Мотивационные факторы распространения идеологии терроризма и экстремизма в глобальном медиaprостранстве / А. Р. Карданов // Пробелы в российском законодательстве. – 2021. – Т. 14. – № 4. – С. 59–62.
7. Кормазов, А. В. Доминирующие факторы, инспирирующие распространение идеологии терроризма в молодежной среде: проблемы и пути локализации / А. В. Кормазов, Ю. Г. Бозиева // Пробелы в российском законодательстве. – 2021. – Т. 14. – № 3. – С. 51–55.
8. Кучмезов Р. А. Синергетический эффект глобализации и его проявление в радикализации молодежи / Р. А. Кучмезов // Пробелы в российском законодательстве. – 2021. – Т. 14. – № 3. – С. 60–63.
9. Мухтаров, Д. Д. Проблемные аспекты правового регулирования противодействия терроризму / Д. Д. Мухтаров, С. А. Галимов // Пробелы в российском законодательстве. – 2021. – Т. 14. – № 4. – С. 37–40.
10. Таков, А. З. Фактор анонимности как ключевой концепт распространения экстремизма в молодежной среде / А. З. Таков // Пробелы в российском законодательстве. – 2021. – Т. 14. – № 4. – С. 63–66.
11. Черкесов, А. Ю. Глобализация, как среда, благоприятствующая распространению информационного экстремизма и терроризма / А. Ю. Черкесов // Пробелы в российском законодательстве. – 2021. – Т. 14. – № 4. – С. 49–52.

References

1. Abazov A.B. Obshhestvennaya opasnost' terrorizma v Rossijskoj Federacii. *Mezhdunarodnoe ugovnoe pravo i mezhdunarodnaya yusticiya*. 2018. № 1. S. 11–12.

2. Abazov I.S. Osobennosti proyavlenie e'kstremizma i terrorizma v global'noj seti internet. *Luchshaya nauchnaya rabota 2021 : sbornik statej mezhdunarodnogo nauchno-issledovatel'skogo konkursa*. Penza, 2021. S. 133–136.
3. Aripshv A.M., Lyuev R.X. Aktual'ny'e tendencii protivodejstviya terroristicheskoy ideologii. *Luchshaya nauchno-issledovatel'skaya rabota 2020 : sbornik statej XXIX Mezhdunarodnogo nauchno-issledovatel'skogo konkursa / pod obshhej redakciej G.Yu. Gulyaeva*. 2020. S. 125–127.
4. Bersnakaeva T.M. Process globalizacii: negativny'j i polozhitel'ny'j aspekty'. *Rol' i mesto informacionny'x texnologij v sovremennoj nauke : sbornik statej mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*. 2017. S. 115–117.
5. Gedugoshev R.R. Konceptual'ny'e osnovy', determiniruyushhie e'kstremist-skuyu sredu i terrorizm v usloviyax globalizacii. *Probely' v rossijskom zakonodatel'stve*. 2021. T. 14. № 4. S. 104–107.
6. Kardanov A.R. Motivacionny'e faktory' rasprostraneniya ideologii terrorizma i e'kstremizma v global'nom mediaprostranstve. *Probely' v rossijskom zakonodatel'stve*. 2021. T. 14. № 4. S. 59–62.
7. Korkmazov A.V., Bozieva Yu.G. Dominiruyushhie faktory', inspiriruyushhie rasprostranenie ideologii terrorizma v molodezhnoj srede: problemy' i puti lokalizacii. *Probely' v rossijskom zakonodatel'stve*. 2021. T. 14. № 3. S. 51–55.
8. Kuchmezov R.A. Sinergeticheskij e'ffekt globalizacii i ego proyavlenie v radikalizacii molodezhi. *Probely' v rossijskom zakonodatel'stve*. 2021. T. 14. № 3. S. 60–63.
9. Muxtarov D.D., Galimov S.A. Problemny'e aspekty' pravovogo regulirovaniya protivodejstviya terrorizmu. *Probely' v rossijskom zakonodatel'stve*. 2021. T. 14. № 4. S. 37–40.
10. Takov A.Z. Faktor anonimnosti kak klyuchevoj koncept rasprostraneniya e'kstremizma v molodezhnoj srede. *Probely' v rossijskom zakonodatel'stve*. 2021. T. 14. № 4. S. 63–66.
11. Cherkosov A.Yu. Globalizaciya, kak sreda, blagopriyatstvuyushhaya rasprostraneniyu informacionnogo e'kstremizma i terrorizma. *Probely' v rossijskom zakonodatel'stve*. 2021. T. 14. № 4. S. 49–52.

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ ОГНЕВОЙ ПОДГОТОВКИ СОТРУДНИКОВ ПОЛИЦИИ

Абидов Руслан Ризуанович,
старший преподаватель кафедры огневой подготовки, Северо-Кавказский институт повышения квалификации (филиал), Краснодарский университет МВД России, г. Нальчик, Россия, e-mail: amv_1978@mail.ru

В статье рассматриваются правовые основы организации огневой подготовки сотрудников полиции. Отмечается, что готовность на высоком уровне выполнить оперативно-служебные и служебно-боевые задачи в экстремальных и чрезвычайных условиях является основной задачей сотрудника полиции. Неправильное применение оружия может привести к потерям как среди сотрудников, так и мирных граждан. Указывается, что содержание огневой подготовки регламентировано директивами МВД России, которые содержат требования и нормативы по владению оружием, а также производству выстрелов из него.

Ключевые слова: сотрудники полиции; огневая подготовка; обучение применению оружия; нормативно-правовая регламентация.

UDC 340:35.08

LEGAL FRAMEWORK FOR ORGANIZING FIREPOWER TRAINING FOR POLICE OFFICERS

Abidov Ruslan Rizaunovich,
Senior Lecturer, Department of Fire Training, North Caucasus Institute for Advanced Studies (branch), Krasnodar University of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Nalchik, Russia, e-mail: amv_1978@mail.ru

The article discusses the legal basis for organizing firepower training for police officers. It is noted that readiness at a high level to perform operational and service and service-combat tasks in extreme and emergency conditions is the main task of a police officer. The misuse of weapons can lead to casualties among both employees and civilians. It is indicated that the content of fire training is regulated by the directives of the Ministry of Internal Affairs of Russia, which contain requirements and standards for the possession of a weapon, as well as the production of shots from it.

Key words: police officers; fire training; training in the use of weapons; legal regulation.

Готовность на высоком уровне выполнить оперативно-служебные и служебно-боевые задачи в экстремальных и чрезвычайных условиях является основной задачей сотрудника полиции. Данное обстоятельство определяет значимость огневой подготовки, которая выступает составной частью профессиональной подготовки сотрудников МВД России.

Как известно, любой исход операции по пресечению противоправных действий зависит от умения сотрудника пользоваться

табельным оружием в сложной быстроменяющейся обстановке.

Чтобы обучиться навыкам хорошей и результативной стрельбы, необходима постоянная тренировка, которая осуществляется сотрудниками полиции на занятиях по огневой подготовке в рамках первоначальной подготовки, переподготовки и повышения квалификации в образовательных организациях МВД России.

Основная проблема при подготовке стрелков в образовательных организациях МВД

России состоит в достижении такого уровня подготовленности, который позволит им эффективно выполнять боевые задачи профессиональной деятельности. Целью учебно-тренировочного процесса в данном случае выступает достижение высокого уровня подготовленности на основе применения достижений передовых знаний в области науки и практики, направленных на совершенствование средств и методов обучения.

Неэффективное, неправильное либо неумелое применение оружия может привести к потерям среди как сотрудников, так и мирных граждан, которые могут случайно оказаться на месте стрельбы [5; 8]. Отсюда правомерность применения огнестрельного оружия сотрудниками полиции строго регламентируется Федеральным законом от 07.02.2011 № 3-ФЗ «О полиции», в котором устанавливается право сотрудника на применение оружия и обязанность проходить подготовку к его применению. Соответственно, содержание подготовки также регламентировано директивами МВД России.

В соответствии с Приказом МВД России от 05.05.2018 № 275 «Об утверждении Порядка организации подготовки кадров для замещения должностей в органах внутренних дел Российской Федерации» огневая подготовка реализуется посредством организации теоретического и практического обучения. Теоретический раздел подготовки включает изучение тактико-технических характеристик оружия и боеприпасов, правовые аспекты применения оружия, обеспечение личной и коллективной безопасности при применении оружия и т. п. На практических занятиях отрабатываются умения и навыки стрельбы, а также соблюдение мер безопасности при обращении с огнестрельным оружием. А уже непосредственное прохождение огневой подготовки в территориальных органах внутренних дел регламентируется локальными нормативными актами, ежегодно издаваемыми начальниками указанных органов [1; 5].

Таким образом, нормативно-правовые акты МВД России устанавливают функции огневой подготовки слушателей – формирование кадров для органов внутренних дел, физически развитых и обладающих достаточным уровнем здоровья, а также необходимым арсеналом специальных знаний, прикладных умений и навыков применения стрелкового оружия.

Процесс подготовки стрелков направлен на решение следующих задач:

- развитие профессионально значимых качеств для успешного выполнения служебных и боевых задач (сила, быстрота, ловкость и выносливость);
- овладение необходимыми двигательными навыками, обеспечивающими эффективное и, что немаловажно, правомерное применение физической силы, специальных средств и огнестрельного оружия в экстремальных ситуациях несения службы;
- формирование устойчивости психики и эмоционально-волевой стабильности в противостоянии с правонарушителем;
- обеспечение высокого уровня работоспособности в процессе профессионально-служебной деятельности [3; 8].

Достижению указанного в особой степени способствует самостоятельная подготовка, самообразование, самообучение, основу которых составляет концепция «собственных сил человека», то есть сотрудники полиции развивают у себя стремление ощутить собственные возможности, чтобы распорядиться ими в соответствии со своими намерениями, вследствие чего формируется потребность в направлении усилий на развитие себя [9; 10]. Отсюда на учебно-тренировочных занятиях, используя комплексный подход к формированию профессионально значимых качеств у сотрудников полиции, целесообразно принять на вооружение педагогические и организационные меры, направленные на популяризацию достижения самосовершенствования и самоподготовки.

Относительно специфики проведения огневой подготовки следует отметить ее регламентацию Приказом МВД России от 23.11.2017 № 880 «Об утверждении наставления по организации огневой подготовки в органах внутренних дел Российской Федерации». Наставление содержит требования и нормативы по владению оружием, а также производству выстрелов из него.

Применительно к содержательному аспекту подготовки стрелков следует подразумевать конкретный учебный программный материал, который используется сотрудниками полиции для успешного решения учебно-служебных заданий. Касательно структурной составляющей обучения отметим ее нацеленность на организацию планирования

учебно-тренировочного процесса слушателей, а рабочие программы и учебно-методические материалы по подготовке стрелков в полном объеме содержат материалы, связанные с технологией обучения, которые повышают эффективность учебно-тренировочного процесса [2; 8].

Важное значение при обучении технике стрельбы имеют первоначальные навыки стрельбы, а также правильное использование оружия в самых разнообразных условиях. Вместе с тем процесс обучения должен быть направлен на постоянное совершенствование форм и методов, качества стрельбы.

Главная проблема, с которой сталкиваются начинающие стрелки, это слепое следование инструкциям, то есть отсутствие самостоятельности. Основная цель учебно-тренировочных занятий с сотрудниками полиции заключается в том, чтобы воспитать у них смелость, решительность, инициативу и находчивость при формировании техники стрельбы.

Таким образом, можно резюмировать, что в стрельбе сотрудники полиции подвергаются большим физическим и психическим нагрузкам. Для того чтобы поднять и удерживать оружие в позе изготовки, от полицейских требуется высокий уровень силовой выносливости и выносливости к статическим усилиям, хотя на первый взгляд может показаться, что указанные качества непосредственного отношения к стрельбе не имеют. На самом деле это не так. Тренировочный процесс, направленный на развитие выносливости, способствует образованию условных рефлексов, которые улучшают регуляцию работы мышц, кровообращение, дыхание, обмен веществ, теплорегуляцию, то есть все то, что определяет состояние здоровья слушателей в контексте их функциональной, физической и психологической подготовленности. Вместе с тем именно благодаря высокому уровню выносливости организм тренирующихся приобретает способность противостоять утомлению и быстро восстанавливаться. Стало быть, выносливость является одним из главных профессионально важных качеств стрелка, в деятельности которого присутствуют все известные виды утомления: умственное, сенсорное, эмоциональное и физическое [3; 8]. Так, для развития вынос-

ливости на учебно-тренировочных занятиях слушателями выполняются длительные и однообразные упражнения, развертывающие в организме окислительные процессы. Выполнять эти упражнения необходимо вопреки наступившему утомлению, то есть через силу. Под влиянием таких тренировок формируются волевые качества.

На первоначальном этапе формирования техники стрельбы у сотрудников полиции развиваются специальные стрелковые качества путем систематического выполнения стрелковых двигательных действий, которые формируют необходимые физические качества и свойства личности. Стрелковые упражнения состоят из двигательных действий, направленных на решение задач огневой подготовки в контексте формирования техники стрельбы. Основным методическим направлением процесса обучения выступает строгая регламентация тренировки, основная направленность которой состоит в выполнении упражнений в определенно заданной форме и с точно обусловленной нагрузкой [4; 7].

Таким образом, стрельба и стрелковая тренировка требуют от сотрудников полиции высочайшей концентрации сил в контексте достижения внутренней концентрации и противостояния внешним факторам. Известно также, что при выполнении стрельбы организм стреляющего подвергается значительной по величине физической нагрузке. Это вызвано однообразными статическими усилиями, которыми провоцируется нарушение кровообращения. Поза, в которой работают стрелки, неминуемо приводит к ухудшению осанки, развитию сутулости и искривлению позвоночника. Поэтому для повышения эффективности адаптации к высоким нагрузкам на мышечную и нервную системы во время тренировок целесообразно повышать уровень физической подготовленности слушателей [6; 9].

В заключение отметим, что успешность стрелковой деятельности зависит от физической подготовленности, которая выступает одним из ключевых фактором, обуславливающих эффективную технику стрельбы. Наряду с этим, если сотрудники полиции будут демонстрировать незнание или недостаточное владение оружием, то это может привести к печальным последствиям из-за

неэффективных действий с оружием вплоть до ранений и гибели как самих сотрудников, так и мирных граждан.

Проведенный нами анализ действующих

нормативно-правовых актов и директив свидетельствует об их достаточности для организации и проведения учебно-тренировочных занятий по огневой подготовке.

Список литературы

1. Анпилогова, А. В. Особенности огневой подготовки сотрудников органов внутренних дел / А. В. Анпилогова, А. А. Анциферова, В. К. Тарыкин // Уголовное право в эволюционирующем обществе: проблемы и перспективы : сборник научных статей в рамках проведенного симпозиума с международным участием / Редколлегия: А. А. Горохов (отв. ред.). – Курск, 2021. – С. 23–28.
2. Гедгафов, М. М. Применение современных технологий обучения при подготовке стрелков / М. М. Гедгафов // Образование. Наука. Научные кадры. – 2021. – № 1. – С. 148–150.
3. Иванов, В. Е. Актуальные проблемы обеспечения огневой подготовки как составной части профессиональной служебной подготовки сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации / В. Е. Иванов, Е. В. Кузнецова, К. А. Яблонский // Северо-Кавказский юридический вестник. – 2019. – № 1. – С. 79–83.
4. Савилов, Р. А. Особенности огневой подготовки сотрудников органов внутренних дел // Уголовное право в эволюционирующем обществе: проблемы и перспективы : сборник научных статей студентов / Р. А. Савилов / Юго-Западный государственный университет, Союз криминалистов и криминологов, МГЮА имени О.Е. Кутафина. 2018. – С. 282–286.
5. Таков, А. З. Проблемы использования компетенций в обучении слушателей образовательных организаций МВД России на занятиях по огневой подготовке / А. З. Таков // Образование. Наука. Научные кадры. – 2021. – № 1. – С. 212–214.
6. Таков, А. З. Применение современных технологий в обучении стрельбе из боевого оружия / А. З. Таков, М. К. Курманова // Современные наукоемкие технологии. – 2020. – № 11-2. – С. 412–416.
7. Таков, А. З. Психолого-педагогические аспекты совершенствования огневой подготовки слушателей образовательных организаций МВД России / А. З. Таков // Педагогический журнал. – 2020. – Т. 10. – № 1-1. – С. 169–175.
8. Токарев, Е. А. Актуальные проблемы применения сотрудниками полиции огнестрельного оружия / Е. А. Токарев, В. В. Дятлова // Научно-практические исследования. – 2020. – № 12-2 (35). – С. 71–75.
9. Черкесов, А. Ю. Педагогические условия совершенствования огневой подготовки сотрудников полиции / А. Ю. Черкесов // Образование. Наука. Научные кадры. – 2021. – № 1. – С. 227–229.
10. Шишалов, А. О. Правовые основы организации огневой и физической подготовки сотрудников территориальных органов МВД России / А. О. Шишалов, М. М. Старосельцева // Проблемы правоохранительной деятельности. – 2020. – № 1. – С. 51–55.

References

1. Anpilogova A.V., Anciferova A.A., Tary`kin V.K. Osobennosti ognevoj podgotovki sotrudnikov organov vnutrennix del. *Ugolovnoe pravo v e`volyucioniruyushhem obshhestve: problemy` i perspektivy` : sbornik nauchny`x statej v ramkax provedennogo simpoziuma s mezhdunarodny`m uchastiem / Redkollegiya: A.A. Goroxov (otv. red.).* Kursk, 2021. S. 23–28.
2. Gedgafov M.M. Primenenie sovremenny`x texnologij obucheniya pri podgotovke strelkov. *Obrazovanie. Nauka. Nauchny`e kadry`*. 2021. № 1. S. 148–150.
3. Ivanov V.E., Kuznecova E.V., Yablonskij K.A. Aktual`ny`e problemy` obespecheniya ognevoj podgotovki kak sostavnoj chasti professional`noj sluzhebnoj podgotovki sotrudnikov organov vnutrennix del Rossijskoj Federacii. *Severo-Kavkazskij yuridicheskij vestnik*. 2019. № 1. S. 79–83.
4. Savilov R.A. Osobennosti ognevoj podgotovki sotrudnikov organov vnutrennix del. *Ugolovnoe pravo v e`volyucioniruyushhem obshhestve: problemy` i perspektivy` : sbornik nauchny`x statej studentov / Yugo-Zapadny`j gosudarstvenny`j universitet, Soyuz kriminalistov i kriminologov, MGYuA imeni O.E. Kutafina*. 2018. S. 282–286.
5. Takov A.Z. Problemy` ispol`zovaniya kompetencij v obuchenii slushatelej obrazovatel`ny`x organizacij MVD Rossii na zanyatiyax po ognevoj podgotovke. *Obrazovanie. Nauka. Nauchny`e kadry`*. 2021. № 1. S. 212–214.
6. Takov A.Z., Kurmanova M.K. Primenenie sovremenny`x texnologij v obuchenii strel`be iz boevogo oruzhiya. *Sovremenny`e naukoemkie texnologii*. 2020. № 11-2. S. 412–416.
7. Takov A.Z. Psixologo-pedagogicheskie aspekty` sovershenstvovaniya ognevoj podgotovki slushatelej obrazovatel`ny`x organizacij MVD Rossii. *Pedagogicheskij zhurnal*. 2020. T. 10. № 1-1. S. 169–175.
8. Tokarev E.A., Dyatlova V.V. Aktual`ny`e problemy` primeneniya sotrudnikami policii ognestrel`nogo oruzhiya. *Nauchno-prakticheskie issledovaniya*. 2020. № 12-2 (35). S. 71–75.
9. Cherkesov A.Yu. Pedagogicheskie usloviya sovershenstvovaniya ognevoj podgotovki sotrudnikov policii. *Obrazovanie. Nauka. Nauchny`e kadry`*. 2021. № 1. S. 227–229.
10. Shishalov A.O., Starosel`ceva M.M. Pravovy`e osnovy` organizacii ogne-voj i fizicheskoy podgotovki sotrudnikov territorial`ny`x organov MVD Rossii. *Problemy` pravooxranitel`noj deyatel`nosti*. 2020. № 1. S. 51–55.

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ИНТЕРЕСАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОБОРОНОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ: КРАТКИЙ ОБЗОР ПРОБЛЕМНЫХ ВОПРОСОВ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Кепов Виталий Анатольевич,

кандидат юридических наук, слушатель, Военный университет Министерства обороны Российской Федерации, г. Москва, Россия, e-mail: kepov69@mail.ru

В статье рассмотрены наиболее общие проблемные вопросы правового регулирования применения технологий искусственного интеллекта в интересах обеспечения обороноспособности страны. Среди ключевых проблем, препятствующих использованию данных технологий в обеспечении обороноспособности государства, выделяются отсутствие доверия к системам различного назначения, использующим технологии искусственного интеллекта, со стороны должностных лиц органов военного управления; необходимость соблюдения баланса между требованиями по обеспечению безопасности информации и использованием такой информации для обучения систем и др. Делается вывод о необходимости создания федерального органа исполнительной власти, а также профильных подразделений в федеральных министерствах и ведомствах, отвечающих за вопросы разработки, внедрения и применения технологий искусственного интеллекта.

Ключевые слова: государство; закон; искусственный интеллект; исключительные права; обороноспособность; технологии; робототехника; результат интеллектуальной деятельности.

UDC 355/359:004.8

APPLICATION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE TECHNOLOGIES IN THE INTERESTS OF ENSURING THE DEFENSE OF THE COUNTRY: A BRIEF OVERVIEW OF PROBLEM ISSUES OF LEGAL REGULATION

Kepov Vitaly Anatolievich,

PhD in Law, student, Military University of the Ministry of Defense of the Russian Federation, Moscow, Russia, e-mail: kepov69@mail.ru

The article discusses the most common problematic issues of legal regulation of the use of artificial intelligence technologies in the interests of ensuring the country's defense capability. Among the key problems that hinder the use of these technologies in ensuring the defense capability of the state, there is a lack of confidence in systems for various purposes using artificial intelligence technologies on the part of officials of military command and control bodies; the need to maintain a balance between the requirements for ensuring the security of information and the use of such information for training systems, etc. It is concluded that it is necessary to create a federal executive body, as well as specialized units in federal ministries and departments responsible for the development, implementation and application of artificial intelligence technologies.

Key words: state; law; artificial intelligence; exclusive rights; defense capability; technologies; robotics; the result of intellectual activity.

В соответствии с Указом Президента Федерации» была разработана и принята Национальная стратегия развития искусственного интеллекта в Российской Федерации на период до 2030 года, в

которой определены цели и основные задачи развития искусственного интеллекта в Российской Федерации, а также установлено, что использование данных технологий в отраслях экономики должно носить общий («сквозной») характер и способствовать созданию условий для улучшения эффективности и формирования принципиально новых направлений деятельности хозяйствующих субъектов.

Разработка и принятие указанных документов основаны на том, что в мире фактически ведется гонка инновационных вооружений на основе технологий искусственного интеллекта, в которую втянуты все ведущие державы. Так, например, США и Китай стремятся занять лидирующие позиции в области исследования возможностей искусственного интеллекта и внедрения полученных результатов в новейшие образцы различных систем вооружения.

По мнению ряда юристов, основные понятия, содержащиеся в указе, как правило, не являются в чистом виде правовыми, а представляют собой сложные научно-технические понятия, которые находятся на пересечении различных сфер научного знания – естественно-научной, технической и социально-гуманитарной [2]. Ввиду этого используемый понятийный аппарат не вполне совершенен в силу несовместимости и влияния условий разработки и применения технологий искусственного интеллекта в разных научных сферах.

В определенной мере несовершенство понятийного аппарата вследствие устойчивых причинно-следственных связей военного дела с другими сферами человеческой деятельности способствует наличию и других проблем регулирования разработки и использования технологий искусственного интеллекта и робототехники в военном деле.

В настоящее время в юридическом сообществе укоренилось мнение, что для устранения этого противоречия с правотворческой и правоприменительной точки зрения с определенными оговорками могут рассматриваться две инициативы:

1) предложения по разработке и принятию федерального закона, регулирующего правоотношения в сфере технологий искусственного интеллекта;

2) предложения по созданию федерального органа исполнительной власти (службы или агентства) по искусственному интеллекту и робототехнике, который мог бы осуществлять контрольно-надзорные функции в данной области, вести учет существующих и планируемых разработок, выступать создателем нормативных правовых актов, регулирующих данную сферу деятельности [3].

До 2024 г. в области регулирования правоотношений в сфере разработки и применения технологии искусственного интеллекта может применяться Концепция развития регулирования отношений в сфере технологий искусственного интеллекта и робототехники до 2024 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 19.08.2020 № 2129-р.

Концепция является первым документом, заложившим в нашей стране основы нормативного регулирования использования технологий искусственного интеллекта и робототехники. В ней определяются основные подходы к созданию в России системы нормативного регулирования развития указанных технологий в различных сферах экономики с соблюдением прав граждан и обеспечением безопасности личности общества и государства.

Вместе с тем нормативно-правовые возможности концепции носят ограниченный характер, поскольку она является подзаконным актом и срок ее действия ограничен. Кроме того, требования о совершенствовании регулирования отраслевых направлений создания и применения технологий искусственного интеллекта и робототехники в военном деле, содержащиеся в документе, не в полной мере носят характер прямого действия, так как по тексту документа только косвенно упомянут термин «технологии искусственного интеллекта двойного назначения».

Данные обстоятельства неминуемо потребуют:

– заключения значительного числа рамочных соглашений между субъектами, разрабатывающими и внедряющими технологии искусственного интеллекта и робототехники, в том числе в сфере обороны государства;

– создания и утверждения распорядительного документа, определяющего разработку и принятие законодательного акта, регулирующего правоотношения в сфере технологий

искусственного интеллекта и робототехники, в том числе военного назначения.

Вышеупомянутый распорядительный документ фактически станет новой концепцией, поскольку в ней должен найти отражение научно-практический подход к разрешению проблем нормативного правового регулирования вопросов разработки и применения технологий искусственного интеллекта и робототехники, и который будет основан на реальной информации о предмете правового регулирования.

При этом правовая неопределенность в части возникновения, пользования и распоряжения исключительными правами на результаты искусственного интеллекта, созданные с помощью данной технологии, останется и будет существовать до момента принятия полного пакета необходимых законодательных и нормативных правовых актов.

Предложения по созданию федерального органа исполнительной власти по искусственному интеллекту и робототехнике, а также введению поста профильного вице-премьера остаются пока на стадии проработки. При этом предлагаемая к созданию федеральная служба (или агентство) могла бы осуществлять нормотворческие и контрольно-надзорные функции в области искусственного интеллекта и робототехники, вести учет и статистику развития данной области. Соответствующее кураторство целесообразно возложить на вице-премьера или наделить его функциями уже действующих членов Правительства Российской Федерации на уровне вице-премьера или советника Президента Российской Федерации для координации рассматриваемых вопросов.

Из анализа содержания Указа «О развитии искусственного интеллекта в Российской Федерации» следует, что одной из важнейших задач при разработке технологий искусственного интеллекта является создание комплексного регулирования общественных отношений, возникающих в связи с развитием и использованием данных технологий, включая выработку соответствующих этических правил взаимодействия человека с искусственным интеллектом.

В соответствии со ст. 1257 ГК РФ автором произведения науки, литературы или искусства признается гражданин, творческим трудом которого оно создано.

Руководствуясь данной нормой закона, большинство юристов обоснованно считают, что искусственный интеллект не может выступать субъектом права, но при этом признают, что роботы могут совершать автономные действия, для которых весьма актуальны правила, впервые сформулированные Айзеком Азимовым в рассказе «Хоровод»:

1. Робот не может причинить вред человеку или своим бездействием допустить, чтобы человеку был причинен вред.

2. Робот должен повиноваться всем приказам, которые дает человек, кроме тех случаев, когда эти приказы противоречат первому правилу.

3. Робот должен заботиться о своей безопасности в той мере, в которой это не противоречит первому или второму правилам [1].

В настоящее время роботы не признаются в качестве субъекта права, их приравнивают к вещи, которая или посредством которой могут быть созданы результаты интеллектуальной деятельности. Роботы не наделены правами и не несут ответственность. Соответственно, робот не может нести ответственность за вред, который им причинен. По общему правилу за все действия робота несет ответственность человек.

Между тем в перспективе деятельность робота может быть приравнена к деятельности создавшего его (заложившего в него интеллект) человека. Правообладателем (автором) результата такой деятельности может быть признан человек, управляющий роботом, использующий его для создания того или иного действия или объекта права. Но при этом требует детального обсуждения вопрос, можно ли назвать результатом интеллектуальной деятельности то, что создано роботом.

Юристы, занимающимися вопросами правового регулирования в сфере робототехники, предлагают четыре типа действий робота, за которые у его владельца должна наступать уголовная ответственность:

1. Конструирование робота-убийцы специально для совершения правонарушения.

2. Отключение программных и аппаратных функций, блокирующих возможность действий или бездействий для причинения вреда человеку.

3. Конструирование робота, способного причинить вред человеку.

4. Конструирование робота без осознания того, что он может быть использован для причинения вреда человеку.

В условиях, когда необходимый федеральный закон еще не принят и профильный федеральный орган исполнительной власти не создан, открытыми остаются вопросы: кто является автором и обладателем исключительного права на результат интеллектуальной деятельности систем, созданных на основе технологий искусственного интеллекта; как и каким образом будут регулироваться отношения субъектов прав в этой области.

С учетом вышесказанного перечень ключевых проблем, препятствующих использованию технологий искусственного интеллекта в обеспечении обороноспособности государства, включает:

- отсутствие полного доверия к системам различного назначения, использующим технологии искусственного интеллекта, со стороны должностных лиц органов военного управления;

- жесткая необходимость соблюдения баланса между требованиями по обеспечению безопасности информации и необходимостью использования такой информации для обучения систем с искусственным интеллектом;

- определение предмета и границ регулирования сферы использования технологий искусственного интеллекта;

- установление правового режима для результатов, полученных в результате применения технологий искусственного интеллекта, а также ответственности за причинение вреда различным субъектам системы, в работе которых применяются технологии искусственного интеллекта.

Полагаем, что для их оперативного купирования потребуется решение следующих задач:

- создание федерального органа исполнительной власти, а также профильных подразделений в федеральных министерствах и ведомствах, отвечающих за вопросы разработки, внедрения и применения технологий искусственного интеллекта;

- разработка и принятие законодательных и нормативных правовых актов, позволяющих использовать технологии ИИ в интересах обеспечения обороноспособности страны;

- проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, целью которых является отработка применения технологий искусственного интеллекта для принятия решений в сфере обеспечения обороноспособности страны.

Список литературы

1. Азимов, А. Хоровод : научно-фантастический рассказ / А. Азимов. – Москва : Знание, 1963.
2. Андреев, В. К. Динамика правового регулирования применения искусственного интеллекта / В. К. Андреев // Журнал российского права. – 2020. – № 3. – С. 58–68.
3. Портал выбора технологий и поставщиков. Все законы робототехники: «Как будут законодательно регулировать машины с искусственным интеллектом». – URL: https://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Законодательство_и_налоги_для_роботов (дата обращения: 01.09.2021).

References

1. Azimov A. *Xorovod : nauchno-fantasticheskij rasskaz*. Moskva : Znanie, 1963.
2. Andreev V.K. *Dinamika pravovogo regulirovaniya primeneniya iskusstvennogo intellekta. Zhurnal rossijskogo prava*. 2020. № 3. S. 58–68.
3. *Portal vy'bora texnologij i postavshhikov. Vse zakony` robototexniki: «Kak budut zakonodatel'no regulirovat` mashiny` s iskusstvenny'm intellektom»*. URL: [https://www.tadviser.ru/index.php/Stat`ya:Zakonodatel'stvo_i_nalogi_dlya_roboto](https://www.tadviser.ru/index.php/Stat`ya:Zakonodatel'stvo_i_nalogi_dlya_roboto) (data obrashheniya: 01.09.2021).

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОГНЕВОЙ ПОДГОТОВКИ СОТРУДНИКОВ ПОЛИЦИИ

Абидов Руслан Ризуанович,

старший преподаватель кафедры огневой подготовки, Северо-Кавказский институт повышения квалификации (филиал), Краснодарский университет МВД России, г. Нальчик, Россия, e-mail: amv_1978@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы правового регулирования огневой подготовки сотрудников полиции. Отмечается, что подготовка стрелков состоит в достижении такого уровня подготовленности, который позволит им эффективно выполнять боевые задачи профессиональной деятельности. При обучении технике стрельбы важная роль принадлежит формированию первоначальных навыков стрельбы и правильному использованию оружия в самых разнообразных условиях. Указывается, что для успешного решения задач службы от сотрудников полиции вместе с высокими морально-этическими и волевыми качествами требуется обладание специальными знаниями, умениями, навыками и компетенциями эффективного обращения с огнестрельным оружием в экстремальных быстроменяющихся условиях. Неправомерное или неграмотное действие с огнестрельным оружием сотрудника полиции может привести к необратимым последствиям.

Ключевые слова: сотрудник полиции; огневая подготовка; правовое регулирование; обращение с огнестрельным оружием; меры безопасности.

UDC 340:35.08

PROBLEMS OF LEGAL REGULATION OF FIREPOWER TRAINING OF POLICE OFFICERS

Abidov Ruslan Rizaunovich,

Senior Lecturer, Department of Fire Training, North Caucasus Institute for Advanced Studies (branch), Krasnodar University of the Ministry of Internal Affairs of Russia, Nalchik, Russia, e-mail: amv_1978@mail.ru

The article deals with the problems of legal regulation of firepower training of police officers. It is noted that the training of shooters consists in achieving such a level of preparedness that will allow them to effectively carry out combat missions of professional activity. When teaching shooting techniques, an important role belongs to the formation of initial shooting skills and the correct use of weapons in a wide variety of conditions. It is indicated that in order to successfully solve the tasks of the service, police officers, along with high moral, ethical and volitional qualities, require special knowledge, skills, skills and competencies to effectively handle firearms in extreme rapidly changing conditions. Unlawful or illiterate action with a firearm by a police officer can lead to irreversible consequences.

Keywords: police officer; fire training; legal regulation; handling firearms; security measures.

В профессиональной деятельности сотрудников полиции огнестрельное оружие является предметом повседневного пользования. Это обуславливается, прежде всего, ростом числа правонарушений, сопряженных с оказанием ожесточенного агрессивного сопротивления со стороны антиобщественных элементов. При этом следует помнить, что лица, совершившие особо тяжкие престу-

пления, в отношении которых применяется задержание или проверка документов, представляют особую опасность для сотрудников полиции [1; 4].

Основная проблема при подготовке стрелков состоит в достижении такого уровня подготовленности, который позволит им эффективно выполнять боевые задачи профессиональной деятельности. Важное

значение при обучении технике стрельбы имеют первоначальные навыки стрельбы, а также правильное использование оружия в самых разнообразных условиях. Стрельба и стрелковая тренировка требуют от сотрудников полиции высочайшей концентрации сил в контексте достижения внутренней концентрации и противостояния внешним факторам. Вместе с тем в повседневной реальности сотрудники полиции довольно часто сталкиваются с различными ситуациями, требующими применения упреждающих мер, связанных с обнажением оружия и приведением его в готовность, что диктует необходимость формирования и совершенствования у них устойчивых навыков безопасного обращения с оружием в любой обстановке.

Таким образом, обучение тактике повседневного обращения с огнестрельным оружием выступает важнейшим компонентом профессионально-прикладной подготовки сотрудников полиции [2].

Для квалифицированного выполнения своих должностных обязанностей сотрудники полиции должны демонстрировать полную самоотдачу в процессе несения службы. На плечах сотрудников лежит обязанность по защите граждан от противоправных посягательств на их жизнь и здоровье, имущество со стороны антиобщественных элементов, а также обеспечению охраны общественного порядка и соблюдению законности. Соответственно, для успешного выполнения правоохранительной деятельности решения задач службы от сотрудников полиции вместе с высокими морально-этическими и волевыми качествами требуется обладание специальными знаниями, умениями, навыками и компетенциями эффективного обращения с огнестрельным оружием в экстремальных ситуациях [1].

Осуществляя правоохранительную деятельность, сотрудники полиции руководствуются конституционным принципом уважения и соблюдения прав и свобод человека, а также законности. Однако бывают ситуации, когда правонарушители не готовы добровольно подчиниться законному требованию сотрудника полиции о прекращении антиобщественного деяния. Более того, существует категория преступников, которые для достижения своих преступных целей готовы к крайним мерам, вплоть до физического унич-

тожения как граждан, в отношении которых совершается антиобщественное деяние, так и сотрудников полиции, выполняющих свои обязанности по пресечению преступления. В подобных ситуациях сотрудники полиции должны обнаруживать навыки владения боевыми приемами борьбы, специальными средствами, а также тактического применения огнестрельного оружия [3; 5]

Принимая во внимание, что применение огнестрельного оружия – процесс довольно скоротечный, порой длящийся несколько секунд, от полицейского требуется способность к адекватному реагированию, компонентами которой являются физическая, огневая, тактическая подготовленность, морально-психологическая устойчивость, решительность и стрессоустойчивость. Отсюда следует понимать, что неправомерное или неграмотное действие с огнестрельным оружием сотрудника полиции может привести к необратимым последствиям в отношении лица, к которому оно применяется, а также к уголовной ответственности самого сотрудника. Вообще все случаи применения сотрудниками полиции огнестрельного оружия получают общественный резонанс, который в результате подрывает доверие граждан к правоохранительной системе в целом [4; 7].

Таким образом, обучение навыкам обращения с огнестрельным оружием осуществляется в соответствии с регламентами приказов МВД России от 23.11.2017 № 880 «Об утверждении наставления по организации огневой подготовки в органах внутренних дел Российской Федерации» и 05.05.2018 № 275 «Об утверждении Порядка организации подготовки кадров для замещения должностей в органах внутренних дел Российской Федерации».

Многолетняя практика применения указанных директив позволяет выделить ряд аспектов, которые могут иметь реализацию в других нормах права. В первую очередь это касается отсутствия нормативного закрепления введения в органах и подразделениях внутренних дел штатных должностей инструкторов по огневой подготовке. Актуальность данного вопроса обсуждается на учебно-методических семинарах и научно-практических конференциях при непосредственном участии Департамента государственной службы и кадров МВД России. Так,

на одном из подобных мероприятий была предложена реализация пилотного проекта по введению штатных должностей инструкторов по огневой подготовке в трех субъектах Российской Федерации, а после проверки результативности транслировать полученный опыт во всех субъектах. Это значит, что закрепление указанных должностей будет отражено в нормативно-правовых актах МВД России [5; 8].

На последующих совещаниях второй обсуждаемой злободневной темой, требующей отдельной нормативной регламентации, выступила организация практических занятий с предложением современных методик обучения сотрудников полиции начальным навыкам быстрого извлечения оружия, приведения его в готовность к бою, удержания его, прицеливания и производства выстрела. Также значение имеют вопросы регламентации отработки сотрудниками полиции техники скоростной стрельбы. Целью проведения указанных занятий является обучение вышеперечисленным действиям с оружием с использованием современных технических средств [5; 6].

Третьим аспектом реализации норм права выступает целесообразность нормативного закрепления в директивах МВД России оптимального использования ресурсов, затрачиваемых на огневую подготовку с подразделением на уровни подготовки: начальный, базовый, тактический и специальный. Освоение совокупности указанных уровней необходимо сотрудникам полиции для успешного осуществления профессиональной деятельности с оружием. Для категории сотрудников, не являющихся полицейскими, и сотрудников полиции, не несущих постоянно свою службу с оружием, достаточным будет освоение первых двух уровней огневой подготовки. В данном аспекте нормативного закрепления требует повышение квалификации сотрудников, осуществляющих переход из одной категории в другую, предусматривающее прохождение оставшихся двух уровней огневой подготовки [5; 6].

Четвертым аспектом следует назвать необходимость нормативного закрепления регламента положенности инновационных материально-технических средств обучения и современных образцов огнестрельного оружия. Это продиктовано направленностью

современных технических средств обучения на экономию боеприпасов, а также на обеспечение наглядности процесса получения основных первоначальных умений и навыков действий с огнестрельным оружием.

При анализе существующих мер безопасности мы пришли к выводу, что закреплённые спортивной федерацией практической стрельбы упрощённые меры безопасности являются наиболее оптимальными для обеспечения безопасности при обращении с огнестрельным оружием и боеприпасами. Считаем целесообразным со стороны МВД России разработать и утвердить «Инструкцию по порядку действий сотрудников полиции с огнестрельным оружием в различных ситуациях». Основная проблема при подготовке стрелков состоит в достижении такого уровня подготовленности, который позволит им эффективно выполнять боевые задачи профессиональной деятельности. Важное значение при обучении технике стрельбы имеют первоначальные навыки стрельбы, а также правильное использование оружия в самых разнообразных условиях. Стрельба и стрелковая тренировка требуют от сотрудников полиции высочайшей концентрации сил в контексте достижения внутренней концентрации и противостояния внешним факторам. Структуру данного нормативного акта должны составлять алгоритмы действий (который должен представлять простые для понимания, уяснения, запоминания и исполнения движения) сотрудников полиции в процессе осуществления задач службы с охватом всевозможных экстремальных ситуаций в разрезе видов деятельности с оружием и боеприпасами [5; 6].

На основании изложенного приходим к выводу, что успешное выполнение правоохранительной деятельности требует от сотрудников полиции обладания специальными знаниями, умениями, навыками и компетенциями эффективного обращения с огнестрельным оружием в экстремальных быстроменяющихся условиях, так как неэффективное, неправильное либо неумелое применение оружия может привести к потерям среди сотрудников, так и мирных граждан, которые могут случайно оказаться на месте стрельбы [2; 8]. Правомерность применения огнестрельного оружия сотрудниками полиции строго регламентируется Фе-

дерального закона от 07.02.2011 № 3-ФЗ «О полиции», в котором устанавливается право сотрудника на применение оружия и обязанность проходить подготовку к его применению. Соответственно, содержание подготовки также регламентировано указанными выше директивами МВД России, которые на

сегодняшний день нуждаются в определенных дополнениях. Решением данной проблемы, по нашему мнению, будет подготовка всеми заинтересованными должностными лицами предложений по внесению изменений в рассматриваемые нормативно-правовые акты.

Список литературы

1. Анпилогова, А. В. Особенности огневой подготовки сотрудников органов внутренних дел / А. В. Анпилогова, А. А. Анциферова, В. К. Тарыкин // Уголовное право в эволюционирующем обществе: проблемы и перспективы : сборник научных статей в рамках проведенного симпозиума с международным участием / Редколлегия: А. А. Горохов (отв. ред.). – Курск, 2021. – С. 23–28.
2. Иванов, В. Е. Актуальные проблемы обеспечения огневой подготовки как составной части профессиональной служебной подготовки сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации / В. Е. Иванов, Е. В. Кузнецова, К. А. Яблонский // Северо-Кавказский юридический вестник. – 2019. – № 1. – С. 79–83.
3. Калущий, И. Н. Основные направления совершенствования огневой подготовки сотрудников правоохранительных органов / И. Н. Калущий, С. И. Рабазанов // Человек: преступление и наказание. – 2015. – № 4 (91). – С. 147–150.
4. Семенов, В. В. Основные направления совершенствования системы огневой подготовки сотрудников правоохранительных органов российской федерации на современном этапе / В. В. Семёнов, И. В. Медведев, А. С. Андрианов // Вестник Барнаульского юридического института МВД России. – 2020. – № 2 (39). – С. 256–257.
5. Черных, В. В. Направления в организации огневой подготовки в ОВД требующие изучения, проработки и закрепления в нормативных правовых актах МВД / В. В. Черных, О. Ю. Горлов // Проблемы профессиональной подготовки сотрудников правоохранительных органов : сборник материалов всероссийского круглого стола. – 2018. – С. 281–285.
6. Черных, В. В. Вопросы организации огневой подготовки в органах внутренних дел с точки зрения действующих нормативных правовых актов / В. В. Черных, Ю. А. Кутыгин // Полицейская и следственная деятельность. – 2018. – № 4. – С. 1–8.
7. Шишалов, А. О. Правовые основы организации огневой и физической подготовки сотрудников территориальных органов МВД России / А. О. Шишалов, М. М. Старосельцева // Проблемы правоохранительной деятельности. – 2020. – № 1. – С. 51–55.
8. Юсупова, О. А. Вопросы актуализации нормативных документов по организации огневой подготовки в ОВД / О. А. Юсупова // Научный компонент. – 2019. – № 4 (4). – С. 175–182.

References

1. Anpilogova A.V., Anciferova A.A., Tary'kin V.K. Osobennosti ognevoj podgotovki sotrudnikov organov vnutrennix del / *Ugolovnoe pravo v e'volucioniruyushhem obshhestve: problemy' i perspektivy' : sbornik nauchny'x statej v ramkax provedennogo simpoziuma s mezhdunarodny'm uchastiem* / Redkollegiya: A. A. Goroxov (otv. red.). Kursk, 2021. S. 23–28.
2. Ivanov V. E., Kuzneczova E.V., Yablonskij K.A. Aktual'ny'e problemy' obespecheniya ognevoj podgotovki kak sostavnoj chasti professional'noj sluzhebnoj podgotovki sotrudnikov organov vnutrennix del Rossijskoj Federacii. Severo-Kavkazskij yuridicheskij vestnik. 2019. № 1. S. 79–83.
3. Kaluczkiy I.N., Rabazanov S.I. Osnovny'e napravleniya sovershenstvovaniya ognevoj podgotovki sotrudnikov pravooxranitel'ny'x organov. *Chelovek: prestuplenie i nakazanie*. 2015. № 4 (91). S. 147–150.
4. Semyonov V.V., Medvedev I.V., Andrianov A.S. Osnovny'e napravleniya sovershenstvovaniya sistemy' ognevoj podgotovki sotrudnikov pravooxranitel'ny'x organov rossijskoj federacii na sovremennom e'tape. *Vestnik Barnaul'skogo yuridicheskogo instituta MVD Rossii*. 2020. № 2 (39). S. 256–257.
5. Cherny'x V.V., Gorlov O.Yu. Napravleniya v organizacii ognevoj podgotovki v OVD trebuyushhie izucheniya, prorabotki i zakrepleniya v normativny'x pravovy'x aktax MVD. *Problemy' professional'noj podgotovki sotrudnikov pravooxranitel'ny'x organov. Sbornik materialov vs Rossijskogo kruglogo stola*. 2018. S. 281–285.
6. Cherny'x V.V., Kuty'gin Yu.A. Voprosy' organizacii ognevoj podgotovki v organax vnutrennix del s toki zreniya deystvuyushhix normativny'x pravovy'x aktov. *Policejskaya i sledstvennaya deyatel'nost'*. 2018. № 4. S. 1–8.
7. Shishalov A. O., Starosel'ceva M. M. Pravovy'e osnovy' organizacii ognevoj i fizicheskoy podgotovki sotrudnikov territorial'ny'x organov MVD Rossii. *Problemy' pravooxranitel'noj deyatel'nosti*. 2020. № 1. S. 51–55.
8. Yusupova O.A. Voprosy' aktualizacii normativny'x dokumentov po organizacii ognevoj podgotovki v OVD. *Nauchny'j komponent*. 2019. № 4 (4). S. 175–182.

ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ, ПРЕДСТАВЛЕНИЯ И ПУБЛИКАЦИИ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛЕ «ЖУРНАЛ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»

1. Общие требования к авторским материалам и условия публикации в журнале

1.1. Направляемые в журнал статьи должны содержать результаты самостоятельных научных исследований авторов, соответствовать научному уровню и тематическому профилю журнала (экономика и управление народным хозяйством, право), обладать научной новизной и представлять интерес для специалистов.

1.2. Представление в редакцию материалов, ранее опубликованных, размещенных в Интернете или направленных на публикацию в другие издания, не допускается.

1.3. Рекомендуемый объем рукописи: не менее 8 и не более 22 машинописных страниц формата А4.

1.4. В одном номере журнала может быть опубликовано не более двух материалов одного автора.

1.5. К статье прилагаются сведения об авторе (авторская справка).

1.6. При подаче статьи по усмотрению автора может быть представлена внешняя рецензия.

1.7. Рукописи студентов, магистров, аспирантов принимаются к рассмотрению только при наличии краткого отзыва научного руководителя / преподавателя с рекомендацией к публикации статьи.

1.8. Принятые к рассмотрению статьи подвергаются рецензированию и в случае положительного отзыва рецензента - научному и литературному редактированию.

2. Сведения об авторе

2.1. В сведениях об авторе (авторской справке) указываются (на русском и английском языках):

- фамилия, имя, отчество полностью;
- ученая степень, ученое звание, почетное звание, членство в академиях, звание лауреата (при наличии);
- статус соискателя, адъюнкта, аспиранта, магистра, студента (с указанием кафедры) (при наличии);
- занимаемая должность;
- место работы / службы / учебы (полное наименование организации с указанием ее почтового адреса);
- название подразделения организации;
- контактная информация (адрес, телефон, e-mail).

2.2. Если статья написана в соавторстве, то сведения представляются на каждого автора в отдельности в одном текстовом документе.

3. Порядок направления в редакцию рукописей статей и сопроводительных документов к ним

3.1. Рукопись статьи, сведения об авторе (авторская справка), краткий отзыв научного руководителя / преподавателя с рекомендацией к публикации статьи студентов, магистров, соискателей, аспирантов (скан) направляются по электронной почте либо на электронном носителе;

3.2. Рецензия, заверенная подписью работника и скрепленная печатью организации, направляются только на бумажном носителе.

3.3. Материалы в электронном виде отправляются по адресу электронной почты: izd-pegas@yandex.ru.

3.4. Текстовые оригиналы материалов отправляются по почте либо доставляются лично автором / доверенным лицом автора по адресу: 160033, Вологда, ул. Текстильщиков, д. 20А, офис 1, шеф-редактору журнала «Журнал прикладных исследований».

4. Оформление рукописи

4.1. Технические параметры статьи:

- Формат страницы: А4 (210x297 мм).
- Текстовый редактор: Microsoft Word97 и выше.
- Шрифт: Times New Roman.
- Поля: левое – 3 см; правое – 1,5 см; верхнее и нижнее – 2 см.
- Кегль (размер шрифта): 14 пунктов.
- Межстрочный интервал: полуторный.
- Расстановка переносов: не допускается.
- Нумерация страниц: внизу или вверху по центру.
- Нумерация сносок: сквозная по всему тексту статьи.
- Выравнивание основного текста и ссылок: по ширине.
- Абзацный отступ: 1,25 см.

4.2. Обязательные составные элементы статьи:

- индекс УДК (универсальная десятичная классификация);
- заголовок;
- аннотация;
- ключевые слова;
- основной текст;
- библиографический список;
- сведения об авторе.

Заголовок, аннотация, ключевые слова и сведения об авторе/соавторах представляются на русском и английском языках.

4.3. Графические элементы и иллюстрации:

- таблицы, схемы, графики, рисунки и фотоиллюстрации должны быть пронумерованы и озаглавлены (сопровождены подписями);
- исходные таблицы, схемы, графики предоставляются в отдельных файлах в формате программы, в которой они были созданы;
- исходные рисунки и фотоиллюстрации также предоставляются в отдельных файлах;
- разрешение растровых иллюстраций должно быть не менее 300 dpi.

4.4. Список литературы:

- список литературы оформляется в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5-2008 «Библиографическая ссылка. Общие требования и правила составления»;

– при оформлении библиографического списка в журнале применяется комбинированный алфавитно-систематический принцип, согласно которому литература располагается в следующем порядке:

а) официальные документы:

- нормативные правовые акты Российской Федерации;
- международные акты, ратифицированные Российской Федерацией (в первую очередь идут документы ООН) (располагаются после Конституции Российской Федерации);
- утратившие юридическую силу нормативные правовые акты Российской Федерации с обязательным указанием в скобках «утратил силу»;
- нормативные правовые акты России и СССР, относящиеся к историческим материалам: документы, принятые до 25 октября (7 ноября) 1917 г.; документы советского периода;
- нормативные правовые акты иностранных государств, в которых Российская Федерация не участвует;
- действующие и утратившие силу нормативные правовые акты размещаются по степени значимости. Документы с равной юридической силой, за исключением кодексов, группируются в обратном хронологическом порядке согласно датам их принятия (подписания Президентом Российской Федерации). Кодексы располагаются в алфавитном порядке.

б) научная и учебная литература: монографии, диссертации, учебники, учебные пособия, энциклопедии, научные статьи, электронные ресурсы локального и удаленного доступа. Размещение указанных источников, включая электронные ресурсы, осуществляется в алфавитном порядке по фамилиям автором и названиям источников;

в) литература на иностранных языках. Размещается в алфавитном порядке на языке оригинала. При наличии в библиографическом списке литературы на разных языках - вначале в порядке кириллического алфавита записи на языках, использующих шрифты на кириллической основе, затем в порядке латинского шрифта на языках с латинским шрифтом.

– все библиографические записи в списке литературы нумеруются. Отсылки заключаются в квадратные скобки [3; 12 и т. п.]; если идет ссылка на конкретные страницы: [3, с. 417].

4.5. Информация о статье на английском языке (указывается на последнем листе):

- название статьи;
- имя, о., фамилия авторов (транслитерация);
- место работы каждого автора (полное официальное англоязычное название организации);
- город, страна;
- аннотация;
- ключевые слова;
- коды по классификации JEL.
- автор для контактов, email.

5. Авторские права

Авторы, публикующие в данном журнале, предоставляют Университету дополнительного профессионального образования эксклюзивную лицензию на публикацию и распространение статьи (включая любые производные продукты, на всех языках) и сублицензирование таких прав, в том числе в коммерческих целях.

RULES FOR DESIGN, PRESENTATION AND PUBLICATION ARTICLES IN THE JOURNAL «JOURNAL OF APPLIED RESEARCH»

1. General requirements for copyright materials and conditions for publication in a journal

1.1. Articles sent to the journal should contain the results of independent scientific research of the authors, correspond to the scientific level and thematic profile of the journal (economics and national economy management, law), have scientific novelty and be of interest to specialists.

1.2. Submission to the editor of materials previously published, posted on the Internet or sent for publication in other publications is not allowed.

1.3. Recommended manuscript size: no less than 8 and no more than 22 typewritten A4 pages.

1.4. In one issue of the journal no more than two materials of one author may be published.

1.5. Information about the author is attached to the article (author's certificate).

1.6. When submitting an article at the discretion of the author, an external review may be submitted.

1.7. Manuscripts of students, masters, graduate students are accepted for consideration only if there is a brief review of the supervisor / teacher with a recommendation for publication of the article.

1.8. Articles accepted for consideration are subject to peer review and, in the case of a positive reviewer review, to scientific and literary editing.

2. The information about the author

2.1. In the information about the author (author's certificate) are indicated (in Russian and English):

- surname, name, patronymic in full;
- academic degree, academic title, honorary title, membership in academies, title of laureate (if any);
- the status of the applicant, associate, graduate student, master, student (indicating the department) (if any);
- position held;
- place of work / service / study (full name of the organization with its mailing address);
- name of organizational unit;
- contact information (address, phone, e-mail).

2.2. If the article is written in co-authorship, then the information is presented for each author individually in one text document.

3. The procedure for sending manuscripts to the editor and accompanying documents to them

3.1. The manuscript of the article, information about the author (author's note), a brief review of the supervisor / teacher with a recommendation to publish articles by students, masters, applicants, graduate students (scan) are sent by e-mail or on electronic media.

3.2. The review, certified by the signature of the employee and sealed with the seal of the organization, is sent only on paper.

3.3. Materials in electronic form are sent to the email address: izd-pegas@yandex.ru.

3.4. Text originals of materials are sent by mail or delivered personally by the author / authorized representative of the author to the address: 160033, Vologda, st. Tekstilshchikov, d. 20A, office 1, and chief editor of the journal «Journal of Applied Research».

4. The manuscript

4.1. Technical parameters of the article:

- Page format: A4 (210x297 mm).
- Text Editor: Microsoft Word97 and higher.
- Font: Times New Roman.
- Fields: left - 3 cm; right - 1.5 cm; upper and lower - 2 cm.
- Size (font size): 14 points.
- Line spacing: one and a half.
- Hyphenation: not allowed.
- Pagination: bottom or top center.
- Footnote numbering: crosscutting throughout the article.
- Alignment of the main text and links: in width.
- Indent 1.25 cm.

4.2. Mandatory constituent elements of the article:

- UDC index (universal decimal classification);
- title;
- annotation;
- keywords;
- main text;
- bibliographic list;
- Information about the author.

The title, abstract, keywords and information about the author / co-authors are presented in Russian and English.

4.3. Graphic elements and illustrations.

– Tables, diagrams, graphs, drawings and photo illustrations should be numbered and entitled (accompanied by signatures).

– Source tables, charts, graphs are provided in separate files in the format the program in which they were created.

– Original drawings and photo illustrations are also provided in separate files.

– The resolution of raster illustrations should be at least 300 dpi.

4.4. Bibliography:

– The list of references is made out in accordance with GOST R 7.0.5-2008 “Bibliographic reference. General requirements and compilation rules. «

– When registering a bibliographic list in a journal, a combined alphabetical and systematic principle is applied, according to which the literature is located in the following order:

a) Official documents:

- regulatory legal acts of the Russian Federation;
- international acts ratified by the Russian Federation (first of all, UN documents) (located after the Constitution of the Russian Federation);
- the normative legal acts of the Russian Federation that have lost legal force with the obligatory indication in brackets - “has lost force”;
- regulatory legal acts of Russia and the USSR related to historical materials: documents adopted before October 25 (November 7), 1917; documents of the Soviet period;
- regulatory legal acts of foreign states in which the Russian Federation is not involved;
- Existing and expired regulatory legal acts are placed by degree of significance. Documents with equal legal force, with the exception of codes, are grouped in reverse chronological order according to the dates of their adoption (signed by the President of the Russian Federation). Codes are in alphabetical order.

b) Scientific and educational literature: monographs, dissertations, textbooks, teaching aids, encyclopedias, scientific articles, electronic resources of local and remote access. Placement of the indicated sources, including electronic resources, is carried out in alphabetical order by the names of the author and the names of the sources.

c) Literature in foreign languages. Placed in alphabetical order in the original language. If the bibliographic list contains literature in different languages, first, in the Cyrillic alphabet, write in languages that use Cyrillic-based fonts, then in Latin order in languages with the Latin font.

– All bibliographic entries in the list of references are numbered. References are enclosed in square brackets [3; 12, etc.]; if there is a link to specific pages: [3, p. 417].

4.5. Information about the article in English (indicated on the last sheet):

- title of the article;
- Name O. Surname of authors (transliteration);
- place of work of each author (full official English name of the organization);
- city, country;
- annotation;
- keywords;
- JEL classification codes.
- contact author, email.

5. Copyright

Authors publishing in this journal provide University of Continuing Professional Education House with an exclusive license to publish and distribute the article (including any derivative products, in all languages) and sublicense such rights, including for commercial purposes.



Уважаемые коллеги!

Университет дополнительного профессионального образования приглашает к сотрудничеству с ежеквартальными научно-практическими журналами ВАК:

«ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА»
«ЖУРНАЛ ПРИКЛАДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ»

Аудитория журналов: научное сообщество в области права и экономики, преподаватели образовательных организаций, практикующие специалисты, аспиранты, магистры и студенты. Тираж – 1000 экземпляров.

Журналы соответствуют требованиям ВАК, Scopus и Web of Science, размещены в Российской электронной библиотеке eLIBRARY.RU (Россия).

Печатные издания Решением Высшей аттестационной комиссии Министерства науки и высшего образования Российской Федерации (ВАК) включены в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук **по научным специальностям: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности)** (экономические науки); **08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит** (экономические науки); **08.00.14 – Мировая экономика** (экономические науки) (с 25.12.2020 г. «Журнал прикладных исследований» № 968; «Индустриальная экономика» № 1128). «Журнал прикладных исследований» также включен в перечень по специальности: **12.00.08 – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право (юридические науки)** (с 05.04.2021 «Журнал прикладных исследований» № 968).

Конкурентные преимущества: высокое качество издания, короткие сроки выпуска, максимальный учет интересов и пожеланий заказчика. Публикация научных статей в журналах позволит сообщить научной общественности об актуальных исследованиях, поднять личный импакт-фактор. Уровень оригинальности в системе «Антиплагиат» не ниже 70 %. Статьи направляйте по электронной почте: izd-pegas@yandex.ru.

Обращаем **внимание**, что для публикации в **приоритетном** порядке принимаются научные статьи лиц, имеющих **ученую степень и ученое звание**.

Годовая подписка на журнал составляет 7000 рублей. В случае опубликования статьи в наших журналах Вы можете приобрести дополнительный экземпляр журнала за наличный расчет. Стоимость журнала составляет 1000 рублей. Журнал мы также можем Вам направить по почте при наличии Ваших почтовых реквизитов и оплаты счета.

*Главный редактор журнала «Индустриальная экономика»,
журнала «Журнал прикладных исследований» СОКОЛОВ Алексей Павлович.
Генеральный директор Университета дополнительного профессионального образования
СОКОЛОВА Татьяна Борисовна*

Dear Colleagues!

University of Continuing Professional Education invites you to collaborate with quarterly scientific and practical journals:

«INDUSTRIAL ECONOMY»
«MAGAZINE OF APPLIED RESEARCHES»

Audience of journals: scientific community in the field of rights and economics, university professors, practicing specialists. The circulation is 1,000 copies.

The journals comply with the requirements of the Higher Attestation Commission, Scopus and Web of Science, are available in Russian electronic form eLIBRARY.RU (Russia).

Printed publications by the decision of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation (HAC) are included in the List of peer-reviewed scientific publications, in which the main scientific results of dissertations for the degree of Doctor and Candidate of Sciences in scientific specialties should be published: 08.00.05 - Economics and management of the national economy (by branches and spheres of activity) (economic sciences); 08.00.10 - Finance, money circulation and credit (economic sciences); 08.00.14 – World Economy (Economic Sciences) (from 25.12.2020, «Journal of Applied Research» No. 968; «Industrial Economy» No. 1128). «Journal of Applied Research»: 12.00.08 – Criminal law and criminology; penal law (legal sciences) (from 05.04.2021 «Journal of Applied Research» No. 968).

Competitive advantages: high quality of the publication, short terms of release, maximum consideration of the interests and wishes of the customer. The publication of scientific articles in journals will allow the scientific community to be informed of relevant research, and to increase the personal impact factor. The level of originality in the «Антиплагиат» system is at least 70%. Articles are sent by e-mail: izd-pegas@yandex.ru.

We draw attention to the fact that scientific articles of persons with a scientific degree and academic rank are accepted for publication as a priority.

The annual subscription to the magazine is 7000 rubles. You can purchase the magazine in cash. The cost of the magazine is 1000 rubles. We can also send you by mail if you have your mailing details and bill payment.

*Chief Editor of Industrial Economics Magazine Journal of Applied Research
SOKOLOV Alexey Pavlovich
General director of University of Continuing Professional Education SOKOLOVA Tatyana Borisovna*