

Научно-исследовательский
центр «Иннова»



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: ОТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ – К ПРИКЛАДНЫМ РЕШЕНИЯМ

Сборник научных трудов по материалам
IX Международной научно-практической конференции,
24 февраля 2026 года, г.-к. Анапа

Анапа
2026

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89
ББК 94.3 + 72.4: 72.5
С56

Научный редактор:
Скорикова Екатерина Николаевна

Редакционная коллегия:

Бондаренко С. В., к.э.н., профессор (Россия, г. Краснодар), **Дегтярев Г. В.**, д.т.н., профессор (Россия, г. Краснодар), **Хилько Н. А.**, д.э.н., доцент (Россия, г. Анапа), **Ожерельева Н. Р.**, к.э.н., доцент (Россия, г. Анапа), **Жиянова Н. Э.**, к.э.н., профессор (Узбекистан, г. Ташкент), **Климов С. В.** к.п.н., доцент (Россия, г. Пермь), **Михайлов В. И.** к.ю.н., доцент (Россия, г. Москва).

С56 СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: ОТ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ – К ПРИКЛАДНЫМ РЕШЕНИЯМ. Сборник научных трудов по материалам IX Международной научно-практической конференции (г.-к. Анапа, 24 февраля 2026 г.). – Анапа: НИЦ ЭСП в ЮФО, 2026. - 63 с.

ISBN 978-5-95356-944-6

В настоящем издании представлены материалы IX Международной научно-практической конференции «Современная наука: от научных исследований – к прикладным решениям», состоявшейся 24 февраля 2026 года в г.-к. Анапа. Материалы конференции посвящены актуальным проблемам науки, общества и образования. Рассматриваются теоретические и методологические вопросы в социальных, гуманитарных и естественных науках.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, аспирантов, всех, кто интересуется достижениями современной науки.

За содержание и достоверность статей, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Информация об опубликованных статьях размещена на платформе научной электронной библиотеки (eLIBRARY.ru). Договор № 2341-12/2017К от 27.12.2017 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:
www.innova-science.ru.

УДК 00(082) + 001.18 + 001.89
ББК 94.3 + 72.4: 72.5

ISBN 978-5-95356-944-6

© Коллектив авторов, 2026.
© ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(подразделение НИЦ «Иннова»), 2026.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ УИС

Белкова Татьяна Андреевна..... 5

КРИТЕРИИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Золондинова Елена Игоревна..... 10

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ В

ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПОДРАЗДЕЛЕНИИ УЧРЕЖДЕНИЯ

УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Золондинова Елена Игоревна..... 16

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННО-

ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ

ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УИС

Кобелева Полина Павловна..... 23

ИМУЩЕСТВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Лемешко Елена Юрьевна

Слесаренко Любовь Алексеевна 29

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ

МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ НА

РЫНКЕ ОПТИКИ (НА ПРИМЕРЕ ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА, ЗАТО

Г. САРОВ)

Пасечникова Лариса Викторовна

Петунина Елена Олеговна..... 37

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК

ОРИЕНТИР СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СЕВЕРНЫМИ

ГОРОДАМИ (НА ПРИМЕРЕ Г. АЛДАН)

*Кривошапкин Федот Петрович**Платонова Надежда Тимофеевна**Белолубская Сардана Романовна..... 52*

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ БИОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА

ИЗМЕНЕНИЯ КАЧЕСТВА ДИЗЕЛЬНОГО ТОПЛИВА ПРИ ЕГО

ХРАНЕНИИ В КОНТАКТЕ С МОРСКОЙ ВОДОЙ

Нелюбов Дмитрий Владимирович..... 58

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 658.56:005.551.1

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ УИС

Белкова Татьяна Андреевна

курсант

Научный руководитель: Савина Ольга Васильевна,

д. с.-х. н., профессор

Академия ФСИН России, город Рязань

***Аннотация.** В статье рассмотрена специфика управления качеством в производственном секторе уголовно-исполнительной системы, где основным трудовым ресурсом выступают осужденные. Проанализированы пути повышения качества продукции производственных подразделений УИС. Особое внимание уделяется современным подходам к автоматизации контроля качества.*

The article examines the specifics of quality management in the production sector of the penal system, where convicts are the main labor force. The ways of improving the product quality of the production units of the penal system are analyzed. Special attention is paid to modern approaches to automation of quality control.

***Ключевые слова:** уголовно-исполнительная система, качество продукции, управление качеством, производственная деятельность осужденных, цифровизация производства*

***Keywords:** penal system, product quality, quality management, production activities of convicts, digitalization of production*

Производственный сектор уголовно-исполнительной системы Российской Федерации выполняет дуальную функцию. С одной стороны, это инструмент трудовой адаптации осужденных, их профессиональной социализации и

средство профилактики рецидивной преступности. С другой — это полноценный экономический механизм, направленный на обеспечение потребности государства и общества в различных видах продукции, а также на частичную компенсацию затрат на содержание исправительных учреждений.

Производственный потенциал УИС России представлен значительным числом объектов, таких как центры трудовой адаптации осужденных (ЦТАО) и производственные мастерские. Ежегодно учреждениями УИС осваивается экономия бюджетных средств на сумму около 30 млрд рублей за счет выпуска продукции для собственных нужд и выполнения госзаказов.

В современных экономических условиях, характеризующихся высокой конкуренцией на рынках государственного и муниципального заказа, а также ростом требований заказчиков к потребительским свойствам товаров, качество продукции становится ключевым фактором, определяющим экономическую безопасность производственных подразделений УИС. Низкое качество влечет за собой не только финансовые потери в виде возвратов и штрафов, но и репутационные риски, ведущие к сокращению портфеля заказов и, как следствие, снижению занятости осужденных [1]. Однако специфика производственного процесса в местах лишения свободы создает ряд объективных препятствий для обеспечения стабильно высокого качества продукции. К числу таких специфических факторов относятся:

1. Кадровый состав. Основная рабочая сила — осужденные, среди которых значительную долю составляют лица, не имеющие профессиональных навыков, утратившие их или не мотивированные к качественному труду. Текучесть кадров (в связи с освобождением, этапированием) крайне высока, что затрудняет формирование устойчивых компетенций.

2. Ограниченность инвестиционных ресурсов. Моральный и физический износ оборудования на многих производствах УИС остается значительной проблемой. Финансирование материально-технической базы производственных подразделений УИС осуществляется по остаточному принципу, что сдерживает обновление станочного парка и внедрение современных технологий.

3. Режимные ограничения. Логистика поставок сырья и вывоза готовой продукции, допуск специалистов-наладчиков со стороны, доступ в интернет для сбора данных — все эти процессы осложнены требованиями режима и изоляции [1].

Указанные факторы образуют спектр внутренних рисков, напрямую влияющих на коэффициент брака и стабильность технологических процессов. Следовательно, повышение качества требует нестандартных управленческих решений, учитывающих как ограничения, так и преимущества УИС (наличие трудовых ресурсов, дисциплина, возможность кооперации внутри системы).

Качество продукции в контексте УИС необходимо рассматривать как один из ключевых индикаторов экономической безопасности учреждения. Снижение качества ведет к реализации следующих угроз:

- снижение конкурентоспособности. В условиях, когда исправительные учреждения вынуждены конкурировать с коммерческими производителями за получение госзаказа, низкое качество делает продукцию УИС невостребованной;

- уменьшение доходной части. Сокращение объемов производства ведет к уменьшению поступлений в фонды учреждения, что усугубляет проблему финансирования материально-технической базы;

- рост социальной напряженности. Простой производства из-за отсутствия заказов на некачественную продукцию лишают осужденных работы, что является мощным дестабилизирующим фактором оперативной обстановки.

Таким образом, управление качеством в УИС — это не только экономическая или технологическая задача, но и элемент режима и надзора. Обеспечение высокого качества продукции напрямую коррелирует со стабильностью функционирования пенитенциарной системы в целом. Для нейтрализации угроз необходим системный подход, включающий как модернизацию управления, так и технологическое перевооружение.

Проанализируем пути повышения качества продукции в производственных подразделениях УИС. Одним из наиболее перспективных направлений

повышения качества продукции является внедрение цифровых технологий на этапах технического контроля. Традиционная система контроля, основанная на бумажных носителях (журналах учета), обладает рядом недостатков: низкая оперативность, сложность статистического анализа данных, высокий риск «человеческого фактора» и фальсификаций [2].

Также важную роль играет организация внутривыпускного процесса [3]. Рассмотрим механизмы повышения качества с этой стороны.

Технологические инновации не дадут должного эффекта без перестройки системы управления и мотивации. Анализ текущего состояния производственной деятельности УИС позволяет выделить несколько ключевых направлений организационных изменений.

1. Развитие системы профессионального обучения. Повышение качества невозможно без квалифицированного работника. Учитывая, что контингент осужденных постоянно обновляется, необходимо создание непрерывной системы профессиональной подготовки непосредственно на производстве. Обучение должно быть максимально приближено к реальным технологическим операциям, с упором на понимание важности соблюдения допусков и стандартов.

2. Мотивация труда и воспитание ответственности. Традиционно труд осужденных рассматривается как обязанность, а не как возможность самореализации. Для повышения качества необходимо изменение этой парадигмы. Внедрение систем сдельной оплаты труда, привязанной не только к количеству, но и к качеству выпущенной продукции (отсутствию брака, сдаче с первого предъявления), является мощным стимулом [4]. Важно также воспитание гордости за качественно выполненную работу как элемента ресоциализации.

3. Развитие кооперации и государственно-частного партнерства (ГЧП). Значительный потенциал кроется во взаимодействии с коммерческими структурами. Привлечение бизнеса для создания производственных участков на территории колоний (при условии обеспечения режима) позволяет:

- загрузить мощности и обеспечить занятость;
- получить доступ к современным технологиям управления качеством,

используемым головной компанией;

– повысить дисциплину и ответственность, так как осужденный работает в условиях, приближенных к «гражданским».

Также немаловажную роль играет оптимизация нормативной базы. Требуется совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей допуск учреждений УИС к участию в госзакупках, а также налоговое стимулирование предприятий, сотрудничающих с УИС. Это позволит расширить рынки сбыта и повысить требования к качеству выпускаемой продукции.

Таким образом, повышение качества продукции в производственных подразделениях УИС является комплексной задачей, решение которой позволит учреждениям УИС не только сохранить, но и нарастить свой потенциал, обеспечивая как экономическую безопасность, так и выполнение важнейшей социальной миссии по исправлению осужденных. Обеспечение стабильно высокого качества сегодня — это не просто требование рынка, а условие выживания производственного сектора пенитенциарной системы.

Список литературы

1. Ковальчук-Гриб И. А. Программное обеспечение на службе контроля качества / И. А. Ковальчук-Гриб / БелАЗ-Инфо. – 2025. – 10 с.
2. Лоцманова, И. Г. Пути повышения качества продукции на предприятии / И. Г. Лоцманова, О. В. Савина / Управление и экономика народного хозяйства России: Сб. стат. VIII Межд. научно-практической конференции, – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2024. – С. 274-277.
3. Управление качеством / Н. В. Байдова, О. В. Савина, А. М. Савина [и др.]. – Рязань: Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний, 2024. – 132 с.
4. Чураев В. В. Качество продукции как показатель, влияющий на уровень экономической безопасности производственных подразделений УИС / В. В. Чураев, Х. О. Хайитов / Научный аспект. – 2021. – № 11. – С. 15-21.

УДК 339.137.2

КРИТЕРИИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОДУКЦИИ

Золондинова Елена Игоревна

курсант

Научный руководитель: Савина Ольга Васильевна,

д. с.-х. н., профессор

Академия ФСИН России,

город Рязань

***Аннотация.** В статье изучены критерии и пути повышения конкурентоспособности продукции в условиях современной рыночной экономики. Особое внимание уделяется анализу цены и качества как базовых объективных показателей, формирующих предпочтения потребителей.*

The article examines the criteria and ways to increase the competitiveness of products in the modern market economy. Special attention is paid to the analysis of price and quality as basic objective indicators that shape the preferences of consumers.

***Ключевые слова:** конкурентоспособность продукции, качество, цена, рынок, спрос, потребитель*

***Keywords:** product competitiveness, quality, price, market, growth, consumer*

В условиях современной рыночной экономики, характеризующейся наличием огромного количества производственных мощностей, в большинстве сегментов доступное на рынке предложение превышает спрос со стороны конечных потребителей, вследствие чего базовыми критериями, которыми при выборе продукции руководствуется конечный потребитель, и как следствие, дающими объективную картину о конкурентоспособности продукции, являются цена продукции и ее качество (рис. 1).

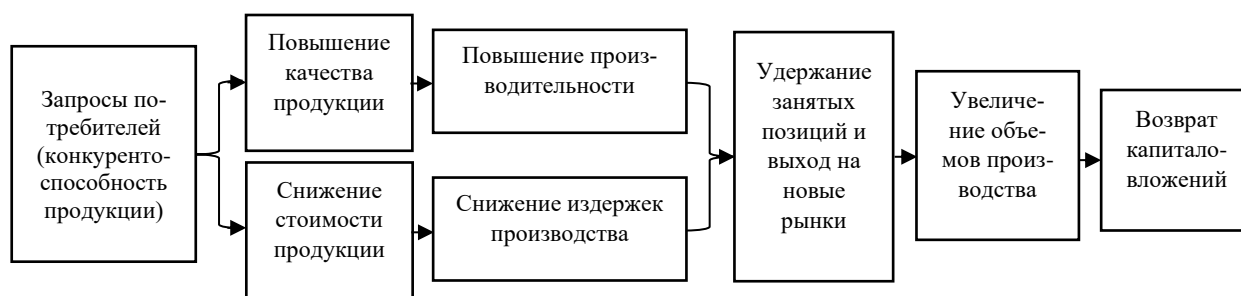


Рисунок 1 - Взаимосвязь конкурентоспособности выпускаемой продукции и ее качества

Качество выпускаемой продукции является важнейшим индикатором конкурентоспособности, так как именно от значений показателей качества зависит не только уровень конкурентоспособности продукции, но и конкурентоспособность самого предприятия [1]. В частности, высокие показатели качества продукции:

- улучшают имиджевую оценку предприятия;
- напрямую влияют на эффективность производственной деятельности предприятия;
- минимизируют репутационные риски предприятия;
- увеличивают рынки сбыта выпускаемой продукции и определяют новые категории конечных потребителей.

Главная оценка уровня качества продукции осуществляется конечным потребителем: именно на основе его предпочтений формируется уровень спроса на продукцию, а следовательно, и уровень ее конкурентоспособности на рынке. Оценка осуществляется при помощи сопоставления технико-экономических характеристик продукции с аналогичными характеристиками продукции, выпускаемой конкурентами, а также с эталонными значениями, при этом у различных групп потребителей требования могут различаться, как незначительно, так и кардинально [1].

При этом полученные в процессе оценки технико-экономических характеристик продукции результаты, являются показателями качества, под которыми понимается «количественная характеристика одного или нескольких свойств продукции, входящих в ее качество, рассматриваемая применительно к

определенным условиям ее создания и эксплуатации или потребления» [2]. Показатели качества отражают степень удовлетворенности требований конечных потребителей или соответствия нормативным значениям (ГОСТам, техническим регламентам и т.д.).

Оценка уровня качества как показателя конкурентоспособности продукции может производиться на разных этапах жизненного цикла продукции:

– до начала производства продукции, в целях определения сложившейся на рынке ситуации и выбора эталонных значений технико-экономических характеристик;

– в процессе производства продукции, в целях обеспечения роста продаж продукции и определения дальнейших направлений модернизации ее, технологий и процессов производства [3].

Набор технико-экономических характеристик не всегда универсален и может отличаться в зависимости от вида и назначения продукции, при этом характеристики могут быть единичными и комплексными. Также, в зависимости от методики расчета значений, характеристики могут делиться на абсолютные и относительные.

Наиболее общий набор технико-экономических характеристик продукции, используемый при оценке качества представлен на рис. 2.



Рисунок 2 - Набор технико-экономических характеристик продукции, используемый при оценке качества

Наряду с качеством еще одним ключевым показателем, влияющим на

конкурентоспособность продукции на рынке, является ее цена, данный показатель играет первостепенную роль в случаях, когда продукция конкурентов обладает аналогическими качественными показателями.

Цена продукции, при расчёте ее конкурентоспособности, является комплексным показателем и складывается из следующих составляющих: стоимость продукции, издержки потребления продукции, уровень платежеспособного спроса (рис. 3).

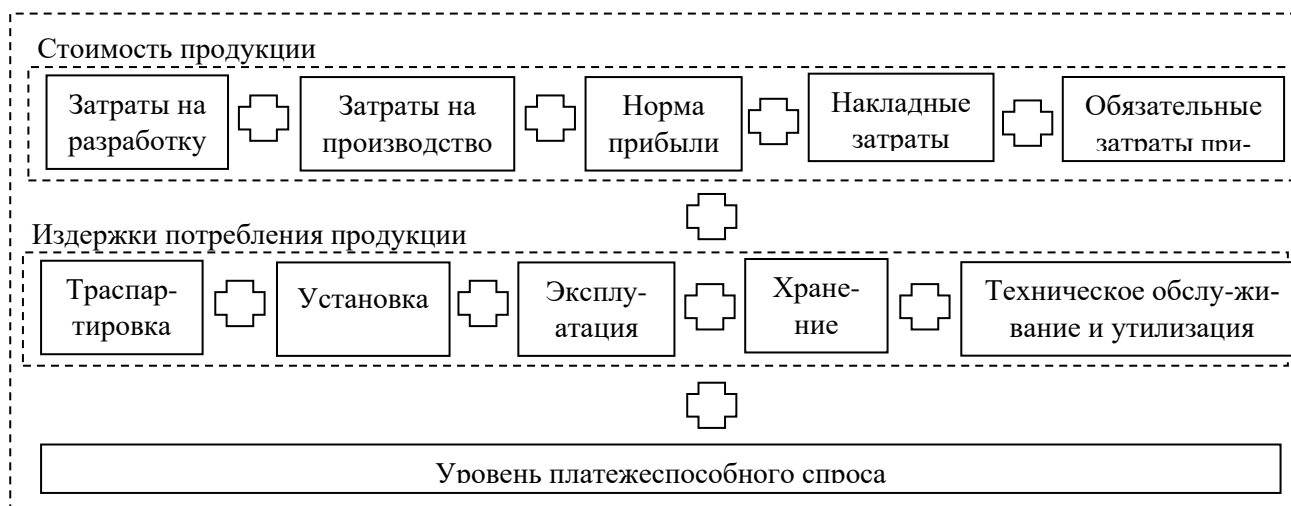


Рисунок 3 - Структура цены продукции при расчете ее конкурентоспособности

Стоимость продукции, в свою очередь складывается из следующих видов затрат:

- затраты на разработку продукции;
- затраты на производство продукции, которые могут быть постоянными, или независимыми от объемов выпускаемой продукции (аренда помещений и техники, зарплата обслуживающего и управленческого персонала), и переменными, или зависящими от объемов выпускаемой продукции (стоимость сырья, оплата электроэнергии, заработная плата сотрудников, непосредственно производящих продукцию);
- требуемая норма прибыли, или дополнительная надбавка, предусмотренная для получения предприятием дополнительного дохода;
- накладные затраты, включающие в себя затраты по техническому обслуживанию оборудования, участвующего в процессе производства продукции, а

также затраты на транспортировку и складирование сырья и готовой продукции;

- обязательные затраты, включающее в себя необходимость уплаты различных налогов, пошлин и акцизов.

Издержки потребления продукции складываются из затрат, связанных с использованием продукции и ее обслуживанием в течение всего эксплуатационного периода, к числу которых относятся затраты на: транспортировку, установку, эксплуатацию, хранение, техническое обслуживание, ремонт и утилизацию после окончания эксплуатационного периода. Для ряда категорий продукции (техническое оборудование) расчет затрат осуществляется на весь эксплуатационный период, а для сырьевых категорий расчет затрат осуществляется на единицу продукции.

Для некоторых видов продукции издержки потребления могут значительно превышать стоимость самой продукции, в данном случае на конкурентоспособность продукции влияет не столько ее стоимость, сколько издержки ее потребления, вследствие чего в условиях конкурентной борьбы предпочтение потребителей может отдаваться не товару с минимальной стоимостью, а товару с минимальными издержками потребления [уч].

Уровень платежеспособного спроса отражает способность потребителей приобрести предлагаемую продукцию при заданной ценовой политике. Он позволяет сформировать производителю объективную картину о возможных объемах производимой продукции, категориях и количестве потенциальных потребителей, и их предпочтениях. Данный фактор позволяет сделать вывод о целесообразности производства продукции, ведь в случаях отсутствия спроса, как бы не была конкурентоспособна продукция, ее производство будет нецелесообразно.

В условиях современной рыночной экономики предприятию необходимо не только занять преимущественное положение в конкурентной среде, но и удерживать его в условиях быстро изменяющейся обстановки. Для этого требуется выработать комплекс мероприятий по ее постоянному, целенаправленному повышению.

В общем случае, вопрос повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции сводится к поиску оптимального соотношения между качеством продукции и ее стоимостью, при этом данные показатели прямо пропорциональны, при повышении качества продукции повышается и ее стоимость и наоборот, при уменьшении стоимости продукции снижается и ее качество. Для повышения конкурентоспособности продукции предприятия необходимо осуществлять поиск управленческих решений, позволяющих повысить качество выпускаемой продукции, при снижении производственных издержек и затрат на последующее техническое обслуживание. При этом, с учетом сегментированности рынка и наличия довольно большого количества различных категорий конечных потребителей продукции, в ряде случаев, низкое качество выпускаемой продукции или ее высокая стоимость не всегда означают ее низкую конкурентоспособность [4].

Список литературы

1. Мокронос А. Г., Маврина И. Н. Конкуренция и конкурентоспособность: учеб. пособие. – Екатеринбург: Изд. Уральского университета, 2014. – 194 с.
2. ГОСТ 15467-79 «Управление качеством продукции. Основные понятия. Термины и определения».
3. Савина О. В. Совершенствование методологии оценки конкурентоспособности продукции как инструмент повышения экономической безопасности предприятия / О. В. Савина, С. И. Пентегов / Человек: преступление и наказание. – 2024. – Т. 32, № 2. – С. 274-286.
4. Мозгалин Д. Н. Параметры конкурентоспособности предпринимательской организации в современных условиях хозяйствования / Экономический журнал. – 2018. – № 8. – С. 32-34.

УДК 339.137.2

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПОДРАЗДЕЛЕНИИ УЧРЕЖДЕНИЯ УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ СИСТЕМЫ

Золондинова Елена Игоревна

курсант

Академия ФСИН России,

город Рязань

***Аннотация.** В статье изучено повышение конкурентоспособности продукции в производственном подразделении учреждения уголовно-исполнительной системы. Анализ факторов, определяющих конкурентоспособность товаров и услуг, производимых в учреждениях УИС.*

The article examines the increase in product competitiveness in the production department of a penal system institution. It analyzes the factors that determine the competitiveness of goods and services produced in penal system institutions.

***Ключевые слова:** конкурентоспособность продукции, качество, цена, уголовно-исполнительная система, товары, услуги*

***Keywords:** product competitiveness, quality, price, penal system, goods, and services*

Уголовно-исполнительная система Российской Федерации является одним из крупнейших производителей на современном отечественном рынке, предлагая потребителям большие объемы и широкий ассортимент продукции в таких востребованных областях, как черная и цветная металлургия, машиностроение, легкая промышленность, лесное хозяйство и др. Основными потребителями продукции, выпускаемой исправительными учреждениями уголовно-исполнительной системы являются: государственные учреждения и организации;

коммерческие организации; физические лица коммунальные службы; органы местного самоуправления и муниципальные службы; благотворительные организации; внутрисистемные подразделения.

В отличие от коммерческих предприятий, одной из важнейших задач производственно-хозяйственной деятельности учреждений и органов уголовно-исполнительной системы является исправление осужденных, их ресоциализация и адаптация в обществе, которые могут быть достигнуты, в том числе, за счет привлечения осужденных к трудовой деятельности в целях закрепления их профессиональных навыков. Особая роль производственно-хозяйственной деятельности учреждений и органов уголовно-исполнительной системы закреплена в Концепции развития уголовно-исполнительной системы РФ на период до 2030 г., утвержденной Распоряжением Правительства РФ от 29 апреля 2021 г. № 1138-р, и предполагающей совершенствование производственно-хозяйственной деятельности уголовно-исполнительной системы и повышение уровня занятости осужденных [3].

Но несмотря на поставленные перед учреждениями и органами уголовно-исполнительной системы задачи, в условиях современной рыночной экономики, для успешной производственно-хозяйственной деятельности, напрямую влияющей на количество рабочих мест, покрытие себестоимости выпускаемой продукции, поддержание работоспособности и модернизацию производственных мощностей, а также заинтересованность работников, выпускающих продукцию, как коммерческим предприятиям, так и учреждениям уголовно-исполнительной системы, необходимо не только занять преимущественное положение в конкурентной среде, но и удержать его в условиях быстро изменяющейся обстановки. Для этого требуется не только определять конкурентоспособность выпускаемой продукции (услуг), но и выработать комплекс мероприятий по ее постоянному, целенаправленному повышению.

В современной экономической литературе существует множество определений конкурентоспособности, отличающихся друг от друга точкой зрения на экономическую сущность данного понятия и подчеркивающих различные

аспекты оценки. Причина такого разнообразия кроется в особой роли данного термина в экономических процессах. Конкурентоспособность дает представление о мере достаточности удовлетворения предприятием всех требований определенного сегмента рынка к выпускаемой продукции, позволяющей предприятию, получить требуемую норму прибыли [2].

Существует множество методик оценки конкурентоспособности, учитывающих дифференциацию по сопутствующим экономическим, техническим и социальным факторам, а также сегментацию рынка. Поэтому конкурентоспособность принято рассматривать на различных организационных уровнях, тесно взаимосвязанных и имеющих иерархичную структуру.

Если рассматривать деятельность производственных подразделений учреждений уголовно-исполнительной системы, то целесообразно рассматривать самый низкий уровень конкурентоспособности – микроуровень, на котором осуществляется оценка предприятий (организаций, подразделений) и выпускаемой ими продукции (товаров, услуг).

Под конкурентоспособностью предприятия (организации, подразделения) понимается набор экономических показателей, определяющих положение предприятия в определенном сегменте рынка и отражающих характеристики выпускаемой продукции (услуг), а также определяющих экономические условия, сопутствующие процессам производства товаров (предоставления услуг) и их реализации конечным потребителям. Конкурентоспособность предприятия по своей сути является относительным показателем, дающим объективную оценку о возможностях предприятия обеспечить потребности участников рынка в выпускаемой предприятием продукции (предоставляемых услугах), соблюдая требуемую степень их удовлетворенности и заданном уровне эффективности производственной деятельности, в сравнении с конкурирующими предприятиями, предлагающими на рынке аналогичный товар (предоставляющими аналогичные услуги) в заданном временном периоде [2].

Под конкурентоспособностью продукции (товара, услуги) понимается набор характеристик продукции (качественных, стоимостных, потребительских

и т.д.) и перечень условий ее реализации, характеризующие ее преимущественное положение в конкретном рыночном сегменте, с точки зрения удовлетворенности конечных потребителей, а также минимизации сопутствующих затрат на ее производство и реализацию, в сравнении с аналогичной продукцией предприятий-конкурентов в определенный момент времени. Высокая конкурентоспособность продукции выражается высоким спросом на нее со стороны конечных потребителей [2].

Конкурентоспособность оценивается при помощи системы показателей. К числу основных показателей конкурентоспособности предприятия целесообразно отнести организационно-коммерческие показатели конкурентоспособности, характеризующие процесс производства и результаты деятельности предприятия, и социально-организационные показатели конкурентоспособности, характеризующие условия труда на предприятии. Именно данные группы показателей отражают текущее место предприятия в заданном сегменте рынка и дают возможность оценить перспективы и направления его дальнейшего развития.

К числу основных показателей конкурентоспособности продукции целесообразно отнести качественные показатели конкурентоспособности, определяющие уровень соответствия конкретных характеристик продукции запросам конечных потребителей и установленным регламентирующей документацией стандартам, и стоимостные показатели конкурентоспособности, определяющие объем затрат на производство продукции, на основе которого и формируется конечная цена.

Специфика организации производственного процесса в исправительных учреждениях уголовно-исполнительной системы накладывает ряд дополнительных ограничительных мер, негативно влияющих на конкурентоспособность производимой продукции, рентабельность ее производства и возможности расширения ее ассортимента. К числу подобного рода ограничений целесообразно отнести следующие особенности:

– недостаток квалифицированных кадров, способных не только поддерживать производственные процессы на достаточно высоком технологическом

уровне, но и осваивать и внедрять в технологические цепочки производства продукции современные и инновационные технологии;

– отсутствие возможности выбора кадров (осужденных), их высокая и постоянная текучесть, а также низкая заинтересованность спецконтингента (непосредственных работников) в высокой эффективности выполняемой работы;

– морально устаревшее и (или) выработавшее свой ресурс оборудование, используемое в производственном процессе, а также отсутствие достаточного объема денежных средств, необходимых на модернизацию технологического парка исправительного учреждения, что в ряде случаев приводит к выпуску морально устаревшей и нерентабельной продукции;

– особый режим охраны исправительных учреждений, предусматривающий ряд ограничений и увеличивающий временные издержки на производство продукции;

– снижение качества поступающего сырья и материалов, необходимых для производства продукции;

– недостаточный контроль качества выпускаемой исправительными учреждениями продукции;

– недостаточная реклама выпускаемой продукции и сложившиеся у потенциальных потребителей негативные стереотипы о результатах производственной деятельности исправительных учреждений;

– большое количество видов продукции, выпускаемой в рамках одного исправительного учреждения, вызванное кадровой спецификой, не позволяет отказаться от выпуска менее рентабельной продукции в пользу увеличения доли продукции, приносящей максимальную прибыль;

– ориентация производственного процесса исправительных учреждений на социализацию и исправление осужденных, а не на максимизацию прибыли, получаемой в результате реализации выпускаемой продукции [2].

Чтобы удержать свои позиции на рынке или улучшить их, учреждению уголовно-исполнительной системы необходимо постоянно принимать меры по

увеличению показателей конкурентоспособности выпускаемой продукции (предоставляемых услуг). Комплекс реализуемых мероприятий, по улучшению характеристик выпускаемой продукции, может быть основан на выполнении следующих рекомендаций:

- совершенствование технических параметров продукции;
- снижение стоимости продукции и издержек ее потребления;
- повышение качества выпускаемой продукции при сохранении ее цены;
- усовершенствование эргономических характеристик продукции;
- оптимизация дизайна продукции и (или) ее упаковки [1].

Также, чтобы повысить уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции (предоставляемых услуг), учреждению уголовно-исполнительной системы целесообразно принимать комплекс мер, связанных со спецификой его деятельности, а именно:

- снижение издержек производства;
- внедрение зарекомендовавших себя с положительной стороны нововведений и более современных технологий производства;
- применение в процессе производства более оптимальных (качественных, инновационных) материалов и сырья;
- расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- повышение качества технической поддержки продукции;
- расширение гарантийных обязательств;
- проведение рекламных компаний;
- оптимизация ценовой политики (скидки, акции);
- повышение производительности труда за счет роста заинтересованности осужденных и улучшения условия труда;
- постоянное обучение (переобучение, повышение квалификации) осужденных;
- осуществление сертификации продукции;
- оптимизация процессов доставки (установки, настройки) продукции [4].

В общем случае, вопрос повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции (предоставляемых услуг) сводится к поиску оптимального соотношения между качеством продукции и ее стоимостью, при этом данные показатели прямо пропорциональны, при повышении качества продукции повышается и ее стоимость и наоборот, при уменьшении стоимости продукции снижается и ее качество. Для повышения конкурентоспособности продукции учреждению (подразделению) уголовно-исполнительной системы необходимо осуществлять поиск управленческих решений, позволяющих повысить качество выпускаемой продукции, при снижении производственных издержек и сопутствующих затрат [1].

Список литературы

1. Буранова, Е. А. Управление затратами на производство и реализацию продукции в УИС. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2024. – 157 с.
2. Везломцева, С. Г. Конкурентоспособность производственных подразделений учреждений уголовно-исполнительной системы / Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 11 (136). – С. 1047-1050.
3. Козацкая, В. Э. Федеральные казенные учреждения: вопросы когерентности права и экономики [Текст]: учебное пособие / В. Э. Козацкая, А. А. Грачева, С. Г. Везломцева. Рязань: 2019 – 132 с.
4. Кошкина, И. Г. Ключевые направления повышения качества производимой продукции в производственном подразделении учреждения УИС / И. Г. Кошкина, Н. В. Шихатова / Управление и экономика народного хозяйства России: сборник статей VI Международной научно-практической конференции, Пенза, 24–25 марта 2022 года. – Пенза: Пензенский государственный аграрный университет, 2022. – С. 184-187.

УДК 334

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГОСУДАРСТВЕННО-
ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УИС**

Кобелева Полина Павловна

курсант

Научный руководитель: Савина Ольга Васильевна,

д. с.-х. н., профессор

Академия ФСИН России,

город Рязань

***Аннотация.** В статье показаны перспективы использования государственно-частного партнерства (ГЧП) в производственной деятельности уголовно-исполнительной системы. Выявлены ключевые проблемы, тормозящие развитие ГЧП в пенитенциарной системе.*

The article shows the prospects of using public-private partnership (PPP) in the production activities of the penal system. The key problems hindering the development of PPP in the penitentiary system have been identified.

***Ключевые слова:** государственно-частное партнерство, уголовно-исполнительная система, производственный сектор УИС, производственная деятельность УИС*

***Keywords:** public-private partnership, penal system, the production sector of the penal system, the production activities of the penal system*

Концепция и принципы государственно-частного партнерства (далее ГЧП) отражают высокий потенциал с точки зрения предоставления рабочей силы из числа осужденных учреждениями уголовно-исполнительной системы (далее УИС) сторонним организациям.

Основы государственно-частного партнерства определены Федеральным законом РФ № 224-ФЗ от 13 июля 2015 года. В соответствии с указанным законом, институты государственно-частного партнерства представляют собой долгосрочные альянсы, базирующиеся на договорном распределении рисков и полномочий между публичной властью и коммерческим сектором. Данные механизмы направлены на привлечение внебюджетного капитала в реальный сектор экономики. Приоритетными задачами такого взаимодействия выступают качественное улучшение характеристик производимых товаров и услуг, а также оптимизация управленческих процессов в структурах государственного и муниципального аппарата [1, ст. 4350].

В рамках ГЧП необходимо ясно осознавать его природу, ключевые элементы и особенности. Детально рассмотрим основные характеристики партнерского взаимоотношения.

В контексте ГЧП государственные сферы деятельности передаются на управление частному партнёру, но без выхода за границы государственного сектора. Частному партнёру предоставляются следующие права:

1. Право на управление процессами проектирования, строительства, эксплуатации будущего объекта.
2. Право на контроль над процессами и активами.
3. Право на получение доходов от выполненных работ по проектированию и строительству, а также от эксплуатации объекта.

Основная задача государства в таком партнерстве — обеспечение защиты общественных интересов, в то время как частный партнёр стремится к максимальной прибыли. Государство также устанавливает правовые границы такого сотрудничества и сохраняет властные полномочия по их изменению. Из этого следует, что государство и частный бизнес являются субъектами разного уровня: государство выступает как субъект власти и экономической деятельности, в то время как частный партнёр ограничивается лишь экономической сферой [2].

Как отмечает Бакшаев С. В., существуют несколько перспективных направлений, где ГЧП может быть использовано наиболее эффективно:

1. В финансовом секторе: частные страховые и управляющие компании, обладающие опытом работы с клиентами на конкурентных рынках, занимают все более значимые позиции в секторах обязательного социального страхования и государственного пенсионного обеспечения.

2. В области общественного порядка и безопасности: частные компании обеспечивают контроль за порядком в транспорте, в общественных местах, например, в парках и общественных зданиях, а также в их функции входит управление городскими парковками.

3. В сфере образования и здравоохранения: частные инвесторы строят или модернизируют школы и больницы, получая в ответ право на коммерческую застройку и развитие соседних земельных участков.

4. В области защиты окружающей среды и развития туристической инфраструктуры: частные компании занимаются обслуживанием и развитием городских и загородных парков, национальных парков и заповедников, а также уникальных природных объектов, имея в своем распоряжении права на эксплуатацию природных и рекреационных ресурсов, включая доходы от посетителей и туристов.

5. В сфере муниципальных услуг: частные инвесторы занимаются муниципальным транспортом, восстановлением и эксплуатацией, строительством новых коммунальных сетей, включая водопровод, канализацию, тепло- и электроснабжение, а также уборкой улиц, вывозом и утилизацией мусора.

6. В транспортной отрасли: разработка, внедрение и обслуживание систем контроля и регулирования движения, строительство и эксплуатация автотрасс, аэропортовых терминалов и других инфраструктурных объектов в различных сферах транспорта: автомобильной, железнодорожной, авиационной, городской, трубопроводной, морской и речной [3].

Из вышеприведенного анализа следует, что расширение практики ГЧП закладывает базис для долгосрочной экономической стабильности в различных отраслях экономики. Наряду с представленными направлениями, одной из приоритетных ниш для таких проектов являются учреждения уголовно-исполнительной

системы. Исследование специфики ГЧП в пенитенциарном секторе позволяет выделить ключевую задачу — совершенствование механизмов правового и экономического обеспечения совместной деятельности. На текущий момент теоретическая база этого института содержит немало пробелов, требующих научной проработки. Практическая же необходимость ГЧП обусловлена деградацией материально-технической базы учреждений УИС: привлечение бизнес-структур к модернизации производственных мощностей может стать эффективным выходом из стагнации производственного сектора УИС и обеспечить осужденных дополнительными рабочими местами.

Среди ключевых проблем, тормозящих развитие ГЧП в пенитенциарной системе, по мнению ряда авторов, следует выделить:

1. Несовершенство нормативно-правовой базы, определяющей ответственность и права участников таких проектов взаимодействия, что приводит к ограничению потенциала такой сотрудничества.

2. Низкий уровень мотивации потенциальных участников в процессе продвижения совместных проектов.

3. Ограниченное использование учреждениями существующих организационных ресурсов, методов, средств и форм организации взаимодействия.

4. Низкий уровень качества в области инвестиционного, маркетингового и оперативного планирования [2, 3].

Кроме перечисленных проблем в сфере сотрудничества, есть дополнительные аспекты, касающиеся исправительных учреждений:

1. Режимные требования, усложняющие процесс взаимодействия с бизнес-структурами.

2. Неприемлемость приоритетизации экономических интересов по сравнению с основной задачей исправительных учреждений – исправление осужденных.

3. Отсутствие совершенной внутренней нормативно-правовой базы, регуливающей эти взаимоотношения.

Создание универсальных механизмов государственно-частного

партнерства в пенитенциарной сфере будет способствовать достижению синергетического эффекта при оптимизации ресурсных затрат. Привлечение осужденных к работе на базе сторонних предприятий представляет собой обоюдовыгодную модель сотрудничества. Особая роль в этом процессе отводится малому и среднему предпринимательству, которое выступает фундаментом занятости в регионах. Благодаря своей мобильности, инновационному потенциалу и способности оперативно реагировать на рыночную конъюнктуру, бизнес-структуры могут стать эффективными партнерами для УИС. В свою очередь, исправительные учреждения решают ключевые задачи по ресоциализации и трудовому воспитанию спецконтингента, обеспечивая стабильную загрузку производственных мощностей [4].

В настоящее время реализуются следующие организационные формы привлечения внешних организаций на производственные площадки исправительных учреждений:

1. Использование оборудования, предоставляемого третьими лицами, в исправительных учреждениях для производства товаров.
2. Предоставление в аренду свободных производственных помещений исправительных учреждений для создания производственных площадок третьим лицам (при условии нахождения осужденных на работе на этих площадках).
3. Предоставление услуг третьим лицам по изготовлению продукции.

Кроме того, осуществляется предоставление рабочей силы из числа осужденных для использования сторонними организациями в соответствии с заключенными контрактами.

Таким образом, повышение эффективности производственной деятельности УИС может быть достигнуто через экономическое сотрудничество производственных подразделений УИС с представителями бизнес-сообщества. Помимо усиления производственных возможностей, целью развития такого сотрудничества должно стать полное возвращение в общество осужденных, которые должны быть ресоциализованы и приобрести определенный уровень профессиональных навыков в современных и востребованных областях. Все это к

конечному итогу направлено на достижение актуальных целей развития пенитенциарной системы на современном этапе с учетом реализации Концепции развития УИС до 2030 года.

Список литературы

1. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 29.12.2023) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» / Собрание законодательства РФ. 2015. № 29 (часть I). Ст. 4350.

2. Мингазов Р. И. Риски частного партнера при реализации проекта государственно-частного партнерства / Р. И. Мингазов / *Modern Economy Success*. - 2023. - № 4. - С. 89-92.

3. Бакшеев С. В. Государственно-частное партнерство как способ привлечения частного капитала к развитию сектора реальной экономики / С. В. Бакшеев / - *Дорога знаний*. - 2020. - № 4. - С. 17-27.

4. Радченко Е. П., Соловьев Д. Ю. Государственно-частное партнерство и перспективы развития производственного сектора уголовно-исполнительной системы в ближайшие годы / *Безопасность бизнеса*. – 2020. – № 1. – С. 30-32.

УДК 336.22

ИМУЩЕСТВЕННОЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РФ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Лемешко Елена Юрьевна

Слесаренко Любовь Алексеевна

ФГБОУ ВО «Тихоокеанский государственный университет»,

Хабаровск

***Аннотация.** Статья посвящена исследованию проблем имущественного налогообложения физических лиц в современной России. Рассматриваются основные недостатки действующей системы, включая несовершенства в оценке кадастровой стоимости, недостаточный уровень информатизации и сложность учета объектов налогообложения. Обосновывается необходимость внедрения единых принципов формирования налоговой базы, регулярных обновлений кадастровой стоимости и усовершенствования взаимодействия государственных структур для предотвращения ошибок и злоупотреблений. Представленные выводы направлены на выработку рекомендаций по совершенствованию системы имущественного налогообложения.*

This article examines the problems of property taxation for individuals in modern Russia. It examines the main shortcomings of the current system, including imperfections in cadastral valuation, insufficient information technology and the complexity of accounting for taxable assets. It substantiates the need to implement uniform principles for forming the tax base, regularly update cadastral valuations, and improve cooperation between government agencies to prevent errors and abuses. The findings are aimed at developing recommendations for improving the property tax system.

Ключевые слова: налоги, налогообложение, физические лица, имущество, кадастровая стоимость

Keywords: *taxes, taxation, individuals, property, cadastral value*

В современных условиях развития налоговой системы России остаются актуальными вопросы налогообложения. Система имущественного налогообложения физических лиц сталкивается с рядом проблем, снижающих эффективность налоговой системы и вызывающих недовольство граждан, представляющих недостаточную прозрачность и предсказуемость налоговых обязательств, сложность и недоступность процесса определения налоговой базы. Анализ действующей в России системы налогов на имущество физических лиц позволит выявить проблемы в существующих механизмах начисления и уплаты налогов на имущество физических лиц.

Система имущественного налогообложения физических лиц в РФ включает в себя следующие виды налогов: земельный налог, налог на имущество физических лиц и транспортный налог. Первые два относятся к местным налогам и поступают в бюджеты муниципальных образований, на территории которых расположено имущество. Транспортный налог относится к региональным налогам, средства от его уплаты полностью поступают в бюджеты субъектов РФ. Однако, в соответствии со ст. 58 Бюджетного кодекса РФ субъекты РФ могут передавать отчисления от транспортного налога по установленным нормативам в местные бюджеты [3].

Земельный налог, установленный гл. 31 Налогового кодекса РФ (далее - НК РФ), служит базой для определения налоговых обязательств владельцев земельных участков физических лиц и организаций. Его расчёт основан на кадастровой стоимости земельных участков, установленной в соответствии с Земельным кодексом РФ. Налоговые ставки устанавливаются нормативно-правовыми актами представительных органов муниципальных образований, но они не могут превышать предельные ставки, предусмотренные ст. 394 НК РФ.

Налог на имущество физических лиц, регулируемый ст. 15 НК РФ и гл. 32 НК РФ, предусматривает уплату физическими лицами, владеющими жилыми домами, квартирами, дачами, гаражами и другими сооружениями. Налоговой базой является кадастровая стоимость имущества. Размер налоговой ставки

дифференцирован в зависимости от стоимости и назначения объектов, устанавливается нормативными актами представительных органов муниципальных образований с учётом норм НК РФ.

Транспортный налог, регулируемый гл. 28 НК РФ, уплачивается владельцами машин, мотоциклов, спецтехники, яхт и летательных аппаратов. Причём его платят не только физические лица, но и компании (ст. 357 НК РФ) Законодательные органы власти каждого субъекта РФ самостоятельно определяют ставку транспортного налога, но строго в пределах, установленных федеральным законодательством. Порядок исчисления транспортного налога основан на налоговой базе, например, мощности двигателя, умноженной на установленную ставку. Чем больше мощность, тем выше налоговая ставка.

Объекты имущественного налогообложения физических лиц представляют собой разнообразные виды имущества, по которым у субъектов налогообложения возникают обязательства уплачивать указанные выше налоговые платежи. К таким объектам относятся:

- 1) недвижимое имущество;
- 2) движимое имущество;
- 3) земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования, на территории которого введён налог;
- 4) иные виды имущества.

Представленная классификация объектов общественно-экономической деятельности по виду имущества служит основанием для систематизации налоговой базы. Налоговая база — это система оценки имущества, на основании которой рассчитывается налоговая обязанность. Рассмотрим подробно особенности определения налоговой базы по имущественным налогам с физических лиц.

Внедрение кадастровой стоимости как налоговой базы для налогов на имущество физических лиц началось с 01.01.2015 года и стало обязательным во всех субъектах РФ в 2021 год. Причиной стало устаревание инвентаризационной стоимости, которая неточно отражала текущие рыночные реалии и часто приводила к занижению налоговых обязательств. Постепенный переход включал внедрение

новых стандартов оценки и регулярной переоценки имущества, что впоследствии обеспечило более справедливую систему налоговых ставок, основанную на рыночной стоимости и имевшую упрощённый механизм учёта и оценки имущества.

Налог на имущество физических лиц рассчитывается исходя из кадастровой стоимости объектов недвижимости, которая должна быть максимально приближена к реальной рыночной цене. Однако достичь абсолютной точности оценки не удаётся: кадастровая стоимость может оказаться как завышенной, так и заниженной относительно фактической цены имущества. Размер налога определяется видом имущества и его оценочной стоимостью, установленной государственными органами, и не учитывает индивидуальных особенностей каждого конкретного объекта. Таким образом, система налогообложения основывается на стандартизированных критериях, что вызывает недовольство налогоплательщиков и требует дополнительной проверки и обжалования результатов оценки. Грамотное изложение данного вопроса позволяет подчеркнуть необходимость совершенствования механизмов оценки недвижимости для повышения справедливости и прозрачности налогового процесса.

Более справедливые налоговые ставки помогает установить кадастровая переоценка недвижимости. Она проводится через четыре года с года проведения последней кадастровой оценки, а в городах федерального значения - через два. Такой подход позволяет учитывать изменения рыночной стоимости недвижимости и обеспечивать более точный расчёт налоговых обязательств граждан [2].

По земельному налогу налоговая база определяется как кадастровая стоимость земельных участков, признаваемых объектом налогообложения. Она указывается в Едином государственном реестре недвижимости и пересматривается раз в 2-5 лет, и ежегодно в некоторых регионах. В отличие от оценки кадастровой стоимости объектов недвижимости, государственная кадастровая оценка земельных участков изначально учитывает такие параметры, как место расположения, площадь, категория земель, целевое назначение, инфраструктурное развитие и особенности конкретного участка.

На практике выявлено, что порядок определения кадастровой стоимости требует доработки и совершенствования.

Одной из ключевых проблем, возникающих при определении кадастровой стоимости недвижимости и земельных участков, является её необоснованное завышение, что оказывает непосредственное влияние на уровень налоговых обязательств граждан, существенно увеличивая финансовую нагрузку на налогоплательщиков.

Проблема искажённой кадастровой стоимости обусловлена несколькими факторами, среди которых ключевое значение имеют несоответствие используемой информации об имуществе физических лиц и земельных участках, а также сложности в расчетах, влияющие на точность оценки. Процесс массовой государственной кадастровой оценки предполагает обработку огромных массивов данных специалистами, что повышает вероятность возникновения технических ошибок вследствие человеческого фактора. Для минимизации рисков ошибочных оценок необходимо внедрение современных технологий обработки больших объёмов данных, повышение квалификации сотрудников органов технической инвентаризации и обеспечение регулярного обновления баз данных о характеристиках объектов недвижимости и земельных участков.

В отличие от других имущественных налогов, налоговая база транспортного налога зависит от вида транспортных средств и определяется в соответствии со ст. 359 НК РФ.

Одной из наиболее актуальных проблем, связанных с расчётом транспортного налога, является наличие ошибок, допущенных Федеральной налоговой службой РФ (далее – ФНС). Причинами таких ошибок являются устаревшие данные, содержащиеся в базе данных ГИБДД. При их использовании может не учитываться информация о снятии транспортных средств с учёта или их продаже, что ведёт к неправильному начислению налога на несуществующие транспортные средства. Кроме того, неправильное определение мощности двигателя, а также ошибки в документах и базах данных, могут способствовать завышению налоговой ставки.

Рассмотрев проблемы исчисления имущественных налогов физических лиц, можно сказать, что существующие системы связи и передачи данных между государственными структурами обладают низкой степенью интеграции и автоматизации, что затрудняет своевременное и точное обновление сведений, необходимых для правильного определения кадастровой стоимости, выплачиваемых налогов, налоговых обязательств. Эти недостатки повышают вероятность ошибок, создавая дополнительную нагрузку для налогоплательщиков и усложняя административную деятельность налоговых органов.

Несмотря на применение передовых технологий и методов анализа, ошибки в расчете имущественных налогов неизбежны и возникают не только по причине действий государственных органов, но и вследствие поведения самих налогоплательщиков. Многие собственники допускают нарушения, связанные с невнесением новых построек и объектов недвижимости в государственные реестры, а также непредоставлением полной информации о своем имуществе. Обнаружение расхождения между фактическим положением вещей и документально зафиксированными характеристиками объекта может привести к серьезным правовым последствиям в виде административной ответственности, ограничению прав собственника на свободное распоряжение своим имуществом.

Кроме того, многие налогоплательщики сталкиваются с ситуацией, когда уведомления об уплате налога приходят несвоевременно или вовсе отсутствуют. Независимо от обстоятельств, каждый владелец обязан своевременно вносить платежи в бюджет. Если такое уведомление не получено, налогоплательщик должен самостоятельно обратиться к официальным источникам информации, таким как сайт ФНС, где предоставлена вся необходимая информация.

Таким образом, отсутствие финансовой и юридической грамотности среди многих граждан относительно своих налоговых обязательств или их недобросовестность приводит к неполной уплате налогов и штрафным санкциям.

Неэффективность действующей системы налогообложения постепенно превращается в осязаемую проблему. Ежегодные изменения условий налогообложения и сложности в трактовке нормативных актов создают значительные

препятствия для точного исполнения гражданами и организациями своих налоговых обязательств. Частые поправки в законодательстве порождают неопределенность, свидетельствующую о недостаточности нормативно-правового обеспечения данной сферы. Это существенно осложняет работу налоговых служб, демонстрирует нестабильность критериев квалификации объектов и прямо противоречит принципам предсказуемости и определённости, предусмотренным налоговым правом.

Учитывая все обозначенные выше проблемы, можно выделить следующие перспективы развития имущественного налогообложения физических лиц:

– создание единого порядка формирования налоговой базы посредством разработки унифицированной методики расчётов, основанной исключительно на кадастровой стоимости объектов недвижимости, исключив множественность подходов и повысив прозрачность и справедливость налогообложения;

– формирование и актуализация электронных баз данных;

– постоянное обновление кадастровой стоимости имущества с учётом рыночной динамики будет способствовать адекватному налогообложению и минимизации финансовых рисков для налогоплательщиков;

– обязательная постановка на кадастровый учёт вновь возводимых и ранее незарегистрированных объектов.

Реализация указанных мер создаст благоприятные условия для устойчивого функционирования системы имущественного налогообложения, повысит доверие граждан к государству и снизит негативное воздействие на экономику страны.

Список литературы

1. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации [Электронный ресурс].

– Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn_77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/

2. Кадастровая переоценка объектов недвижимости в России: как это

повлияет на налоги? (Электронный ресурс) - https://www.spb-estate.com/en/news_realty/cadastral-revaluation-real-estate-objects-in-russia-how-will-this-affect-taxes/

3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): ФЗ от 05.08.2000 № 117-ФЗ.: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/

УДК 338.2

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И МАРКЕТИНГОВЫЕ АСПЕКТЫ
МОДЕЛИРОВАНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ НА
РЫНКЕ ОПТИКИ (НА ПРИМЕРЕ ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА, ЗАТО
Г. САРОВ)**

Пасечникова Лариса Викторовна

Д.ЭКОН.Н.

Петунина Елена Олеговна

студентка

Саровский физико-технический институт – филиал,
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский ядерный университет
«МИФИ», город Саров

***Аннотация.** Потребность в коррекции зрения и защите глаз становится все более актуальной с ростом компьютеризации, увеличением времени, проводимого человеком перед экранами. Рынок салонов оптики демонстрирует устойчивый рост и развитие. Его успешное функционирование в условиях высокой конкуренции требует глубокого понимания потребительской активности. Знание мотивов, предпочтений и факторов, влияющих на выбор потребителя, позволяет разрабатывать эффективные стратегии ценообразования, маркетинга, ассортиментной политики и обслуживания клиентов. Ввиду относительно малой изученности, авторами проведено исследование локального рынка оптики, систематизированы результаты; разработана и визуализирована оригинальная циклическая модель покупательского поведения, адаптированная под социально-экономические и цифровые реалии, г. Саров.*

The need for vision correction and eye protection is becoming increasingly important with the rise of computerization and the increasing amount of time spent in

front of screens. The optics salon market is experiencing steady growth and development. In a highly competitive environment, successful operations require a deep understanding of consumer behavior. By analyzing consumer motivations, preferences, and factors that influence their choices, businesses can develop effective pricing, marketing, product assortment, and customer service strategies. Due to the relatively low level of research, the authors conducted a study of the local optics market and systematized the results. They also developed and visualized an original cyclical model of consumer behavior that is adapted to the socio-economic and digital realities of Sarov.

Ключевые слова: рынок оптики, потребительская активность, моделирование, маркетинговое исследование, экономические аспекты конкуренции

Keywords: optics market, consumer activity, modeling, marketing research, and economic aspects of competition

В современном мире зрение играет исключительную роль, являясь ключевым фактором, определяющим качество жизни, работоспособность и общее благополучие человека.

Состояние оптического рынка в РФ, а также непосредственно в городе Саров, характеризуется стабильным ростом, обусловленным увеличением спроса на очки и контактные линзы, а также развитием технологий и улучшением качества обслуживания. В 2024 г. рынок оптики в РФ имел следующую структуру: доля очковых линз – 43 %, доля контактных линз – 27%, доля оправ составляла 20%. Конкуренция среди игроков на рынке усиливается, что требует от салонов оптики внедрения инновационных решений и повышения уровня сервиса для привлечения клиентов.

В рамках исследования, посвященного анализу потребительских предпочтений на рынке оптики в городе Саров, было проведено анкетирование в период с октября по ноябрь 2025 года. Основной целью опроса стало выявление ключевых факторов, влияющих на выбор салона оптики, а также определение наиболее востребованных товаров и услуг. Кроме того, было важно оценить уровень удовлетворенности клиентов текущими предложениями на рынке, предоставляемых салонами оптики в г. Саров. Понимание своей целевой аудитории и умение

привлекать ее внимание к продуктам, повышение потребительской активности являются основополагающими для достижения успеха в бизнесе.

Исследование основано на методах маркетингового анализа, в ходе которого разработаны рекомендации по совершенствованию и повышению эффективности маркетинговой деятельности на рынке оптики города Саров.

Проведенное исследование показало, что 59% респондентов предпочитают пользоваться услугами Оптики Cronos, 23% – Оптики-НН, 11% – Центро Оптик, 5% – Оптики Луч и 2% – другие Оптики. Из этого следует, что для жителей г. Саров наиболее предпочтительной является Оптика Cronos, так как это крупная всероссийская сеть оптик, заслужившая высокую репутацию и вызывающая доверие потребителей.

Возрастная структура респондентов - посетителей оптик сложилась следующая: 13% – горожане до 18 лет, 9% – от 18 до 24 лет, 21% – от 25 до 34 лет, 18% – от 35 до 44 лет, 27% – от 45 до 54 лет и 12% – 55 лет и старше.

Согласно рисунку 1, 15% респондентов - студенты, 36% – работники офиса, 22% – специалисты в другой области, 19% – пенсионеры, 8% – другое, среди которых были отмечены фрилансеры, домохозяйки и безработные.

Результаты исследования показали, что 34% респондентов пользуются очками, 31% – контактными линзами, 28% используют и очки, и контактные линзы, а 7% не пользуются ни тем, ни другим. Соответственно и очки, и контактные линзы в 2025 г. в городе Саров пользовались спросом примерно в равной степени.

Периодичность замены оптики была выявлена такая: 3% респондентов меняют очки раз в год, 6% респондентов – каждые 2 года, 20% – каждые 3 года и реже, 33% – по мере необходимости и 38% очками не пользуются. Из этого следует, что треть респондентов, пользующихся очками, чаще всего меняют их в случае необходимости.

Что же касается контактных линз, то 5% респондентов указали, что меняют контактные линзы каждый день, 17% – раз в одну-две недели, 26% – раз в месяц, 11% – раз в один-два года и 41% респондентов вообще не пользуются

контактными линзами. Как видим, наибольший спрос имеет место на линзы, срок службы которых составляет один месяц. Большая часть населения предпочитает все же использовать очки, а не контактные линзы.

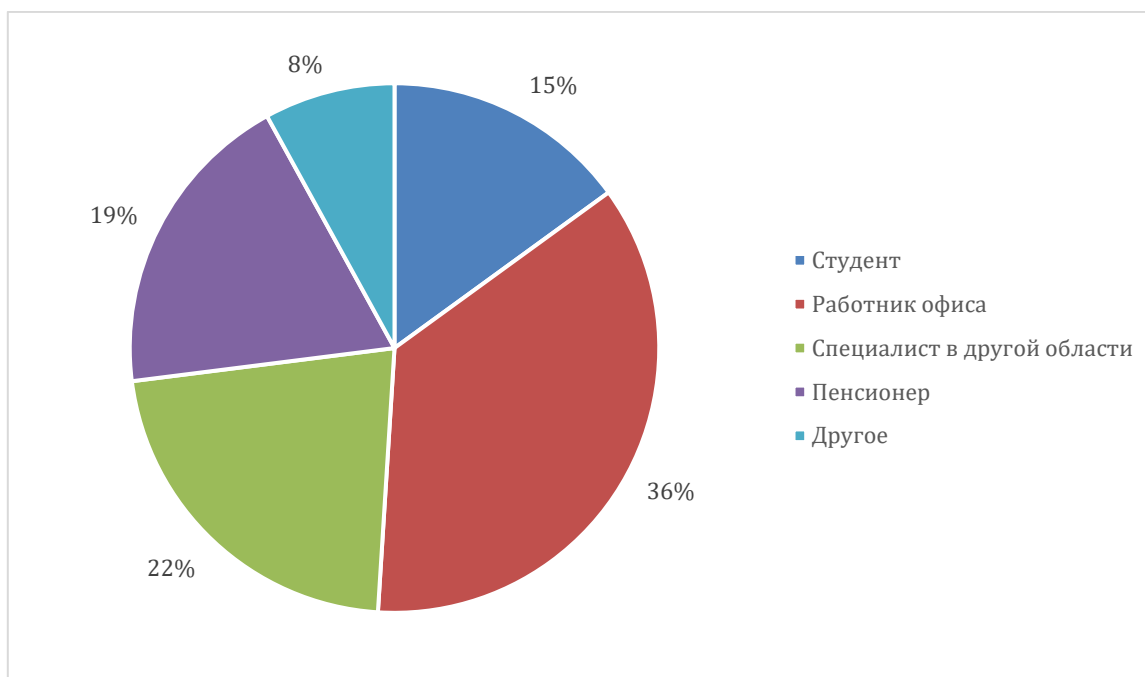


Рисунок 1 – Род занятий посетителей салонов услуг оптики в г. Саров в 2025 г., в %

Характеризуя целевое назначение оптики, 62% респондентов отметили, что используют оптику для коррекции зрения, 25% – с целью защиты от солнца. Для 10% респондентов оптика просто модный аксессуар и 3% используют оптику с другой целью, а именно – в лечебных целях (косоглазие) и с целью защиты глаз от синего света при использовании компьютера и другой техники (очки с синей фильтрацией).

Согласно рисунку 2, 73% респондентов покупали оптику в салонах оптики, 10% – в интернет-магазине, 13% – в аптеке и 4% – у производителя. Таким образом, больше всего потребители доверяют специализированным салонам услуг оптики, а интернет-магазины не вызывают особого доверия потребителей в вопросе приобретения очков или контактных линз, так как данная категория товаров касается здоровья людей и поэтому к ее выбору относятся с особым вниманием.

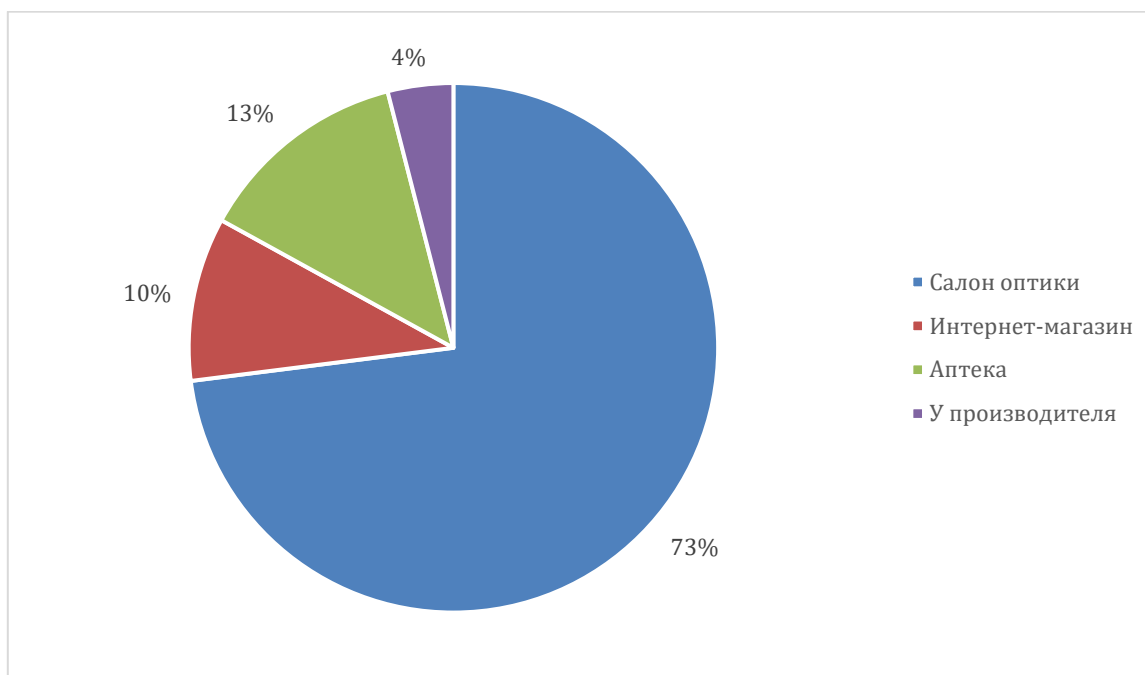


Рисунок 2 – Где респонденты чаще всего покупали оптику в г. Саров в 2025 г., в %

Проведенные исследования показали, что при выборе оптики потребители в первую очередь акцентируют внимание на качестве товара, репутации салона и ценовой политике. Эти факторы позволяют владельцам салонов более точно настраивать свои предложения и удовлетворять запросы клиентов. Результаты опроса показали, что при выборе оптической продукции и услуг потребители в первую очередь обращают внимание на качество и цену.

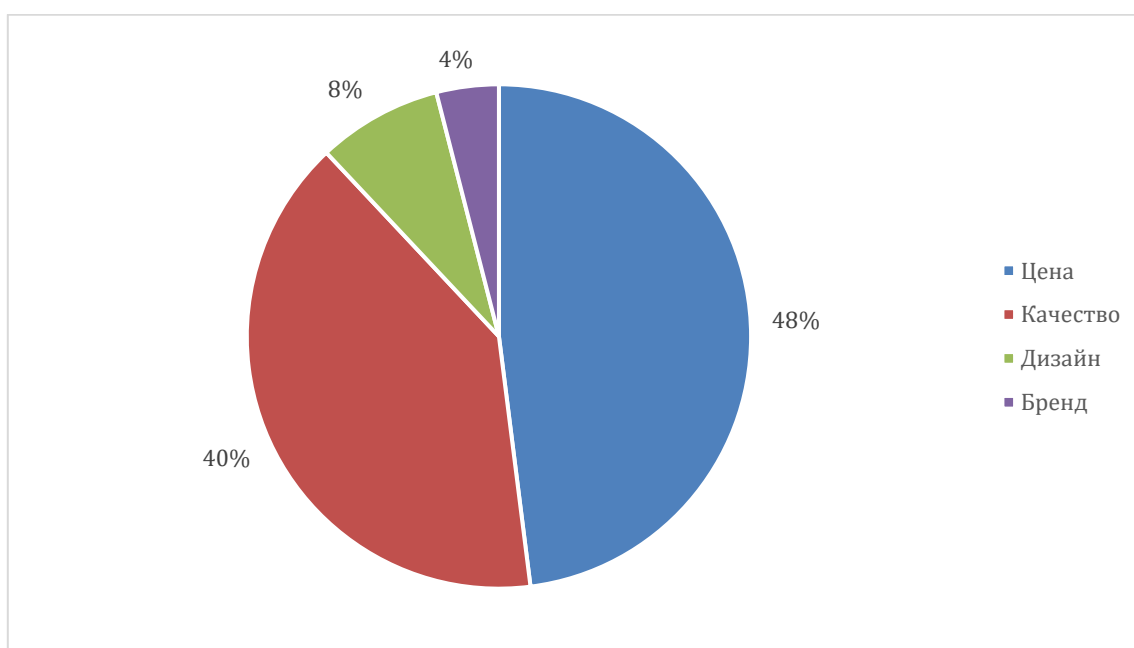


Рисунок 3 – Приоритеты при выборе оптики в г. Саров в 2025 г., в %

По данным рисунка 3, для 48% респондентов при выборе наиболее важна цена, 40% больше всего ценят качество, 8% в первую очередь рассматривают дизайн и 4% важен бренд. Как видно, в настоящих условиях самую меньшую важность в числе критериев выбора представляет бренд, набравший минимальное количество голосов при опросе.

Очки в ценовой категории эконом-класса, по данным исследования, выбирают 16% респондентов, среднего класса – 60% и премиум-класса – 24%. Т.е. в городе Саров в 2025 году жители не располагали высоким доходом, поэтому популярны очки эконом и среднего класса.

Как нами установлено, исходя из исследования, жители г. Саров достаточно консервативны, не хотят изменений и соответственно не следят за новыми тенденциями на рынке оптики. Только 12% респондентов очень часто следят за новыми тенденциями в мире оптики, 19% – иногда, 33% – редко и 36% – вообще не следят.

По результатам опроса нами сделан вывод, что в среднем большая часть потребителей удовлетворена качеством приобретенной оптики в городе Саров. А именно: 20% – «очень удовлетворены», 15% – «удовлетворены», 40% – относятся нейтрально, 16% – «не удовлетворены» и 9% – «совсем не удовлетворены». Следовательно, большинству респондентов всё же хотелось бы повышения уровня качества предоставляемых на оптическом рынке очков и контактных линз. Остальные же потребители не считают оптику в Сарове качественной и, очевидно, желают значительного повышения уровня качества.

Изучение проблем респондентов, с которыми они столкнулись на рынке оптики, показало, что 42% испытывают проблемы с неправильной коррекцией зрения, 35% - неудобства при носке очков/контактных линз, 13% - жалуются на плохое качество материалов, из которых сделана их оптика. Остальные 10% отметили другие проблемы, такие как трудности в уходе за контактными линзами и сухость в глазах при их ношении, а также психологический дискомфорт – некоторые стесняются носить очки, а контактные линзы им при этом не подходят.

Тем не менее, 26% опрошенных оценивают уровень обслуживания на

оптическом рынке г. Саров как отличный, 51% считают этот уровень хорошим, 14% - удовлетворительным и 9% считают уровень обслуживания в оптиках г. Саров плохим. В целом, отметим, что уровень обслуживания в салонах оптики находится на достаточно высоком уровне, но всё же имеет некоторые недостатки.

По данным рисунка 4, в г. Саров 37% респондентов узнают о новых продуктах на рынке оптики из социальных сетей, 33% - из рекламы в интернете, 6% - по рекомендации друзей и семьи и 24% - в салонах оптики. Это говорит о том, что салоны услуг оптики в г. Саров реализуют хорошую рекламную программу и информирование населения.

Наиболее эффективной для оптики рекламой 28% участников опроса посчитали видео-рекламу, 32% респондентов больше ценят баннеры на сайтах, 16% - чаще обращают внимание на рекламу в социальных сетях, а 24% читают газеты и журналы, поэтому предпочитают рекламу в печатном виде.

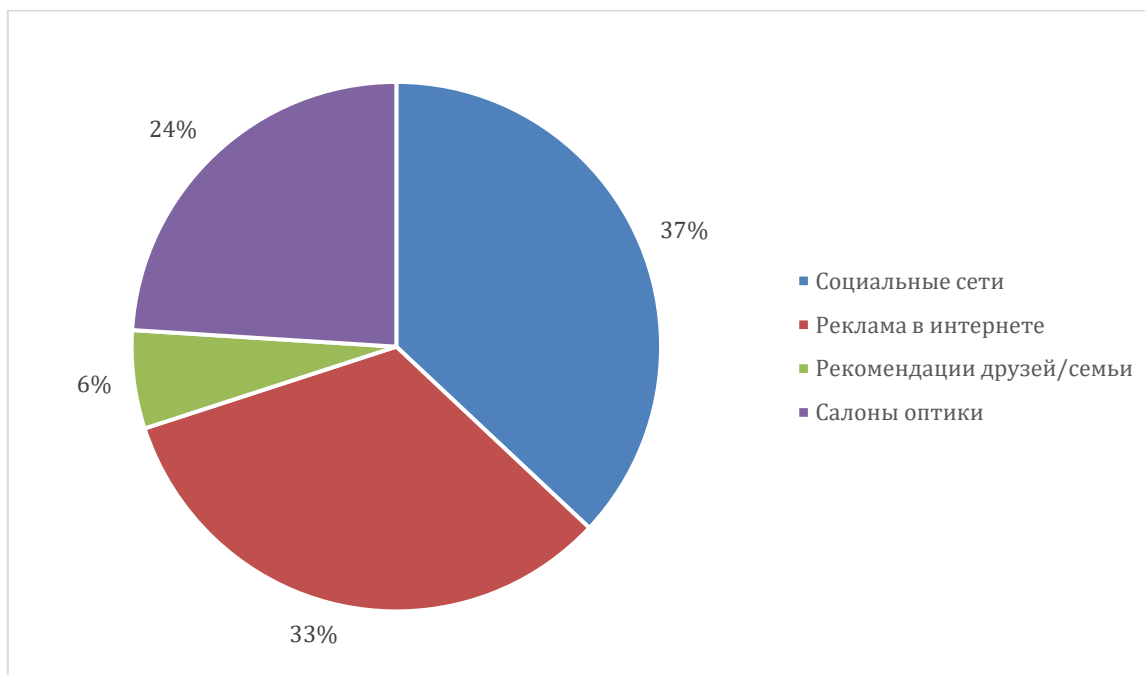


Рисунок 4 – Откуда потребители узнавали о новых продуктах в области оптики в г. Саров в 2025 г., в %

Из рисунка 5 следует, что 15% респондентов хотели бы иметь более широкий выбор моделей, 38% считают самым важным фактором лучшие цены, гарантирующие доступность покупки для всех слоев населения. Других же (29%

опрошенных) в большей степени заботит более высокое качество материалов, которое на данный момент устраивает их не в полной мере, а 18% хотели бы улучшения уровня обслуживания в салонах оптики. В настоящее время персонал оптик не всегда может найти индивидуальный подход к каждому клиенту и данный аспект их работы нуждается в серьезной доработке.

По гендерному составу среди респондентов преобладали женщины – их 63%, а мужчин – 37%. Можно предположить, что такая ситуация складывается потому, что женщины в г. Саров больше заботятся о своем здоровье, или чаще имеют проблемы со зрением, чем мужчины. Кроме того, женщинам свойственно чаще менять оправу, покупать дополнительные очки, исходя из модных тенденций и личных предпочтений по дизайну и внешнему виду очков. У женщин очки, помимо функции коррекции зрения, выполняют также функцию модного аксессуара.

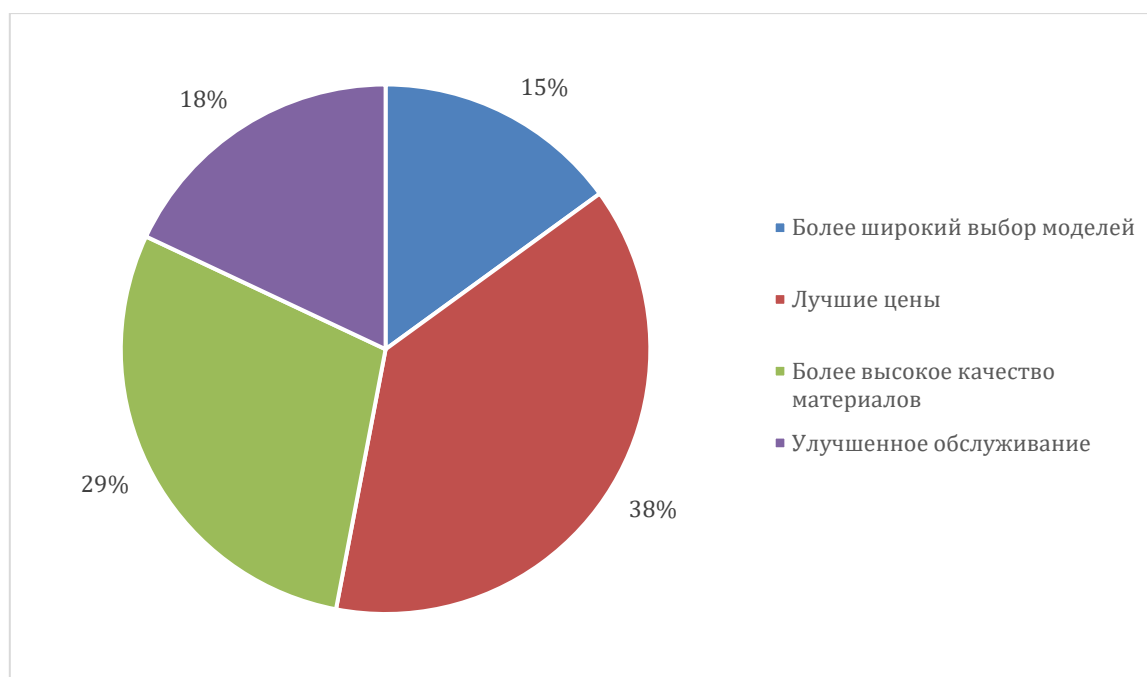


Рисунок 5 – Структура предпочтений потребителей для изменений в предложениях оптики в г. Саров в 2026 г., в %

В исследовании затрагивался также вопрос «умных очков» для зрения. Это электронные носимые устройства, которые сочетают функции коррекции зрения с возможностями современных гаджетов, таких как проекция информации, искусственный интеллект, камеры и микрофоны. Они накладывают цифровые

элементы на реальный мир, позволяют читать текст, распознавать объекты, а также могут использоваться для звонков, музыки и навигации, обеспечивая как технологическую, так и визуальную помощь. Как показали результаты опроса, 25% опрошенных активно рассматривают возможность покупки умных очков, 31% - не уверены, но все же предполагают возможную покупку, и 44% совершенно не интересуются покупкой умных очков. Такое мнение сложилось, вероятно, из-за недоверия людей к инновационно новым товарам, не имеющим аналогов со схожими свойствами.

Из рисунка 6 следует, что 34% респондентов считают защиту от синего света важнейшей функцией очков, 29% - ценят функцию поляризации у солнцезащитных очков, 22% - хотели бы иметь очки с умными технологиями (аудио, функции связи, распознавание текста и т.д.). А 15% респондентов отметили важность других дополнительных функций очков, таких как линзы с гидрофобным покрытием и защита от царапин и трещин.

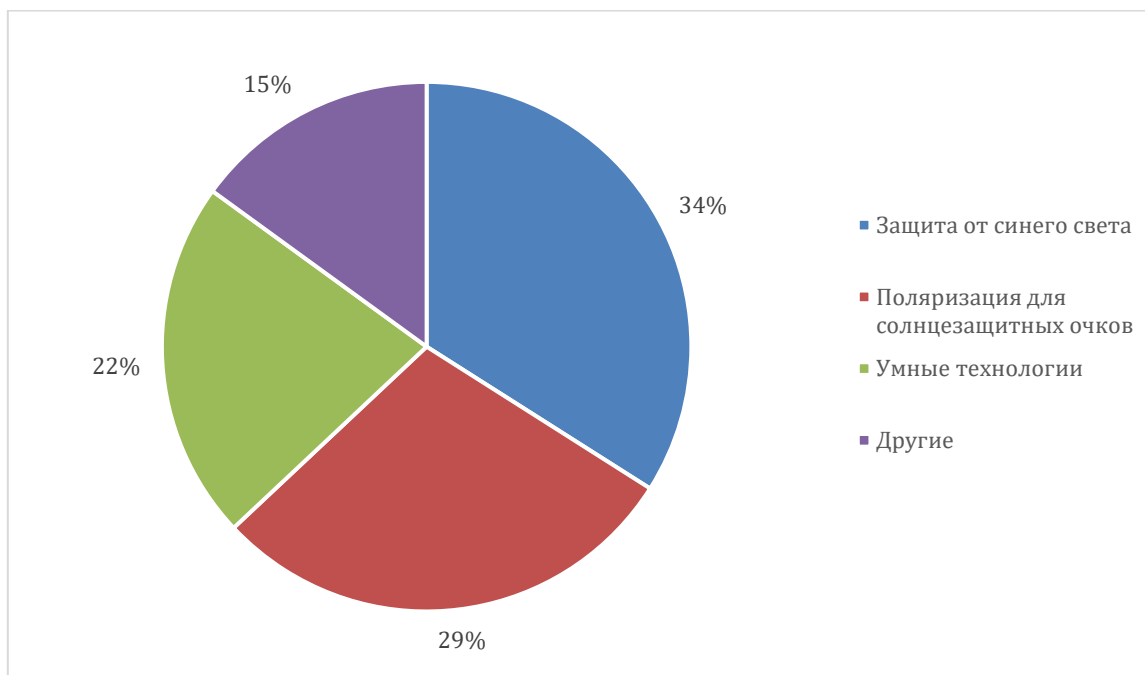


Рисунок 6 – Какие дополнительные функции очков интересны населению г. Саров в 2026 г., в %

В г. Саров, как показало исследование, самым популярным считают бренд Ray-Ban. Это отметили 55% респондентов, по причине их длительного присутствия на мировом рынке оптики (бренд существует с 1937 года) и широкому

распространению, благодаря произведениям кинематографического искусства, модным показам и рекламе на баннерах. Так же стоит отметить, что на момент создания бренд был монополистом оптической индустрии.

35% респондентов отметили свою осведомленность о бренде Polaroid. Этот бренд приобрел особую популярность, когда первым создал очки с поляризацией – защитой от бликов. Небольшой процент опрошенных оптик г. Саров (3 %) назвали бренд Ballet Classic, так как сами непосредственно носят очки данного бренда. Привлекает низкая цена и достаточно неплохое качество очков, Остальные 7% участников опроса указали на бренд Dolce&Gabbana. Причиной такого ответа, по их словам, стала широкая известность бренда, как производителя одежды, обуви, сумок и, что важно для нашего исследования, - очков.

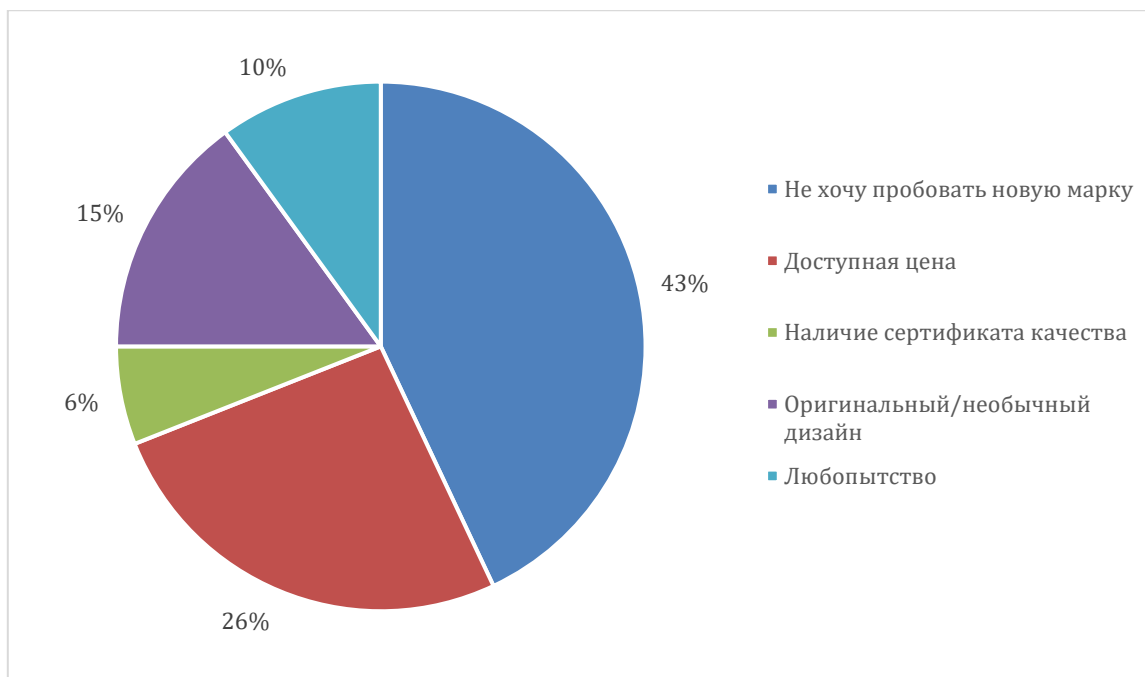


Рисунок 7 – Причины, которые могли бы подвигнуть респондентов попробовать новую марку оптики в г. Саров в 2025 г., в %

Из диаграммы на рисунке 7 следует, что 43% опрошенных выразили категорический отказ пробовать новую марку оптики, так как их полностью устраивает та, которой они пользуются в данный момент, и рисковать, менять её они не хотят, а некоторые из них даже опасаются. Четверть респондентов выразили согласие попробовать новую марку оптики при условии, что у нее будет доступная цена. Шесть процентов опрошенных мало доверяют новому и купят только при

условии предоставленного им сертификата, подтверждающего качество продукции, 15% выразили согласие приобрести новую марку оптики, если у неё будет оригинальный или необычный дизайн. А остальные 10% готовы попробовать новую марку оптики чисто из собственного любопытства.

Из представленной на рисунке 8 структуры, классический стиль очков выбирают 29% респондентов, 25% предпочитают спортивный стиль, 7% носят очки экстравагантного стиля, 6% являются приверженцами ретро-стиля, 3% ценят для себя яркий стиль, 9%– отдают своё предпочтение очкам

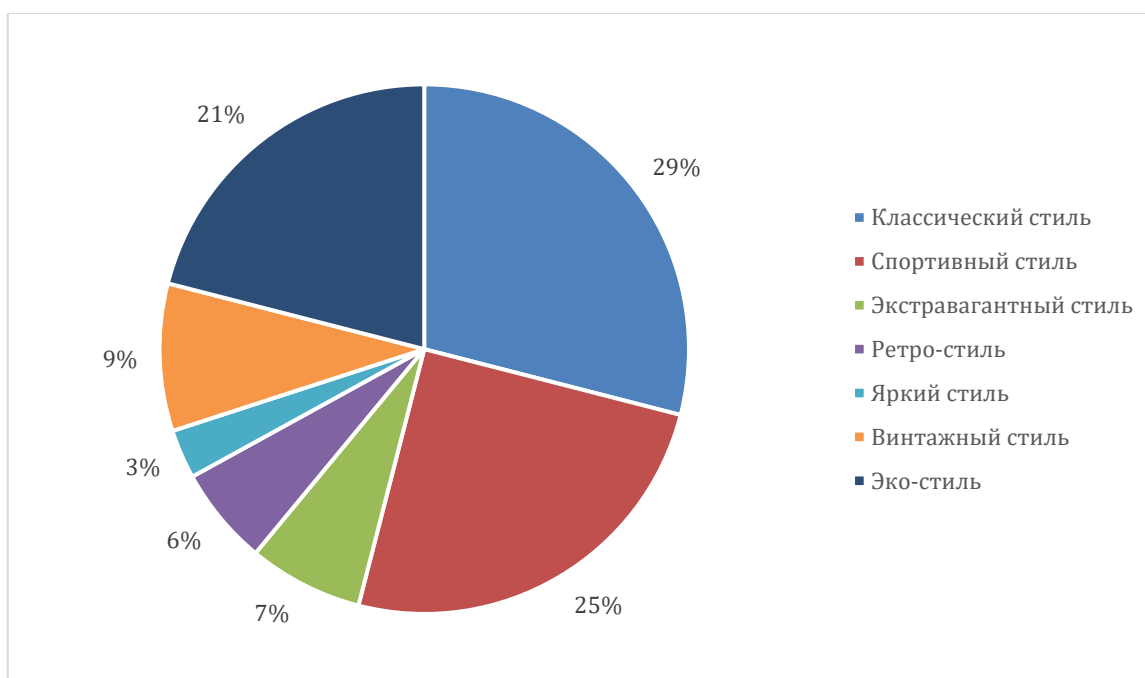


Рисунок 8 – Структура особых предпочтений респондентов по стилю очков в г. Саров в 2025 г., в %

в винтажном стиле, а 21% – заботятся о состоянии окружающей среды и поэтому выбирают оптику в эко-стиле, для производства которой используются переработанные материалы.

Как выяснилось, очень важна для респондентов возможность индивидуального заказа оптики, это отметили 26% опрошенных. Также еще 31 % отметили важность для них данного аспекта, 28% - не придают возможности индивидуального заказа первостепенной важности, а для 15% это совсем не важно.

Интересен аспект ожиданий участников опроса (см. рисунок 9). Почти 19% респондентов, в первую очередь, хотели бы знать информацию о материалах,

используемых брендами для производства оптики. Наибольшее число респондентов, а именно 33%, считают главным знать о соответствии стандартам качества. В первую очередь хотят узнавать информацию о гарантийном обслуживании и возможности возврата 29 %. Часть респондентов (10%) отметили, что не любят лишних трат и всегда не против сэкономить при возможности, поэтому для них важна осведомленность об акциях и скидках, а 9% испытывают трудности с выбором в салонах оптики, поэтому не отказались бы от консультаций по выбору необходимого товара.

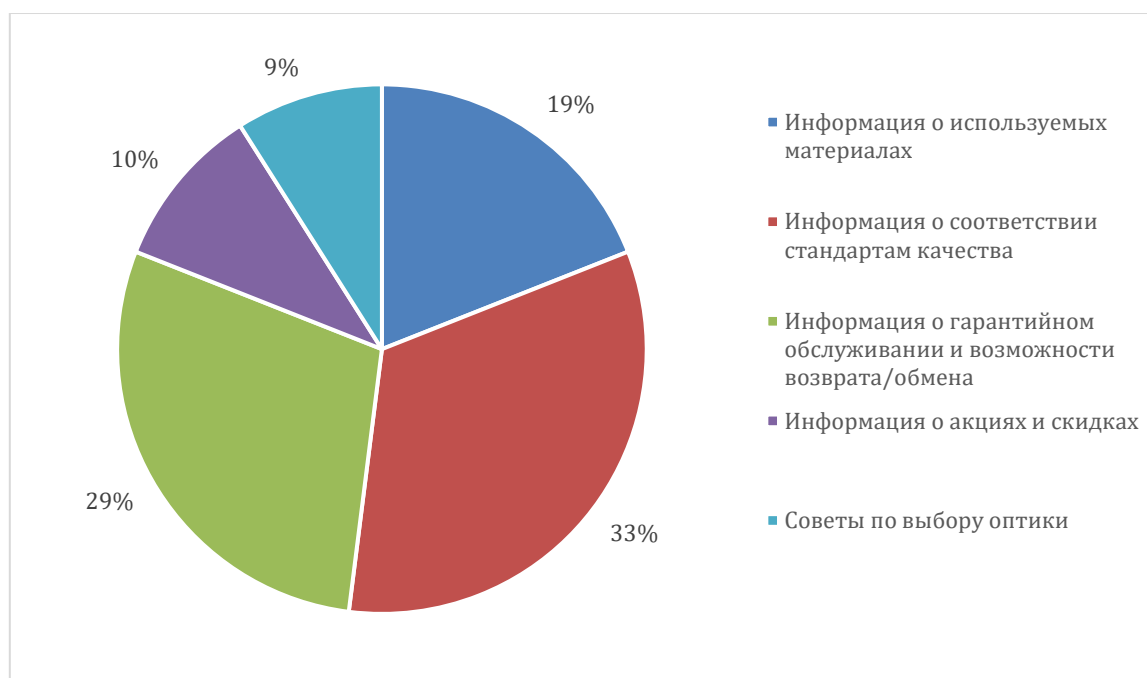


Рисунок 9 – Значимость информации, которую от брендов оптики хотели бы получать в г. Саров в 2026 г., в %

Больше половины опрошенных, а именно 53% выразили среднюю осведомленность о современных технологиях в области оптики, 28% - считают свой уровень осведомленности высоким, а 19%, по-видимому, пользуются простейшими товарами и услугами салонов оптики, не интересуются новыми технологиями, поэтому оценивают свою осведомленность о современных технологиях в области оптики как низкую.

Ключевой особенностью, оказывающей значительное влияние на поведение потребителей, является закрытая структура рынков малых городов, формирование устойчивого круга постоянных клиентов, лояльных к определенным

брендам и компаниям. Здесь значительную роль играет развитое цифровое пространство, позволяющее активно взаимодействовать с клиентами посредством специализированных платформ и мобильных приложений.

Нами составлена модель, представляющая собой цикл принятия решений потребителем при покупке оптики (см. таблицу). Циклическая модель состоит из последовательных стадий от осознания потребности до приобретения товара и последующей оценки качества услуги. Особенное внимание уделяется этапам информирования покупателя, выбору подходящего продукта, оценке стоимости и удобства покупки, формализации доверия к определенному салону и закреплению позитивного опыта взаимодействия. Этапы также включают цифровой контакт с клиентом и активное использование рекомендаций знакомых и близких.

Модель позволяет наглядно представить весь цикл выбора очков и сопутствующих товаров и сервисов в салоне оптики, показывая взаимозависимости факторов воздействия на выбор и принятие решения потребителями.

Таблица – Циклическая модель покупательского поведения на рынке салонов оптики, г. Саров (на основе модели Ф. Котлера) [1]

1. Продукт (Product)	
1.1. Ассортимент	Широкий выбор коррекционных и солнцезащитных очков, контактных линз, аксессуаров (чехлы, средства по уходу).
1.2. Качество	Использование высококачественных материалов и технологий, гарантия на продукцию.
1.3. Услуги	Предоставление услуг по проверке зрения, подбору линз, индивидуальным настройкам и ремонту очков.
1.4. Бренды	Наличие как популярных, так и эксклюзивных брендов, включая дизайнерские коллекции.
2. Цена (Price)	
2.1. Ценовая политика	Конкурентоспособные цены в сравнении с другими салонами оптики.
2.2. Скидки и акции	Сезонные распродажи, специальные предложения для постоянных клиентов, программы лояльности.
2.3. Ценовые категории:	Товары в разных ценовых сегментах (бюджетные варианты для студентов, пенсионеров и премиум-сегмент для состоятельных клиентов).

3. Место (Place)	
3.1. Расположение	Салоны оптики расположены в удобных местах с высокой проходимостью (торговые центры, центральные улицы).
3.2. Интернет-магазин	Возможность онлайн-заказа и доставки товаров, а также записи на консультации.
3.3. Доступность	Удобные часы работы, возможность записи на прием через интернет или по телефону.
4. Продвижение (Promotion)	
4.1. Реклама	Использование различных каналов рекламы, включая онлайн-рекламу, социальные сети, местные СМИ.
4.2. Промо-акции:	Организация дней открытых дверей, бесплатные проверки зрения для привлечения новых клиентов.
4.3. Социальные сети	Активное присутствие в социальных сетях для взаимодействия с клиентами, публикация полезной информации о здоровье глаз и новых поступлениях.
4.4. Отзывы	Стимулирование клиентов оставлять отзывы и делиться своим опытом, что поможет повысить доверие к салону.

Детализация этапов модели и фокус внимания потребителя для салонов оптики в г. Саров таков:

Этап 1 Пробуждение интереса.

Этап 2 Исследование вариантов.

Этап 3 Принятие решения.

Этап 4 Осуществление заказа/покупки.

Этап 5: Использование продукта.

Этап 6: Обратная связь и оценка опыта.

Разработанная модель представляет собой циклическую систему с ярко выраженными точками концентрации внимания потребителя. Для рынка г. Саров наиболее значимыми являются этапы цифрового взаимодействия (поиск и запись) и физического подтверждения качества (исполнение и потребление). Успешный салон оптики должен управлять вниманием клиента на всех этапах, обеспечивая:

1) Прозрачность и предсказуемость на этапе поиска (четкая информация о ценах, наличии моделей, сроках выполнения услуг).

2) Бесперебойность и простоту в цифровом канале (удобный сайт или приложение для записи).

3) Бесшовный переход из онлайн-записи в офлайн-консультацию с высоким уровнем сервиса.

4) Активацию положительной обратной связи внутри локального цифрового сообщества города.

Данная модель служит основой для последующего исследования, в рамках которого будут верифицированы выделенные гипотезы о значимости тех или иных факторов для жителей г. Саров.

Список литературы

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга = Marketing Management / Филипп Котлер; пер. с англ. Н. Красавиной. — Москва: Вильямс, 2017. — 1072 с.

2. Сергиенко, А.; Трофимов, П. Психология восприятия бренда потребителем / Практический маркетинг. — 2020. — №4. — С. 34–41.

3. Яшин, А. Развитие омниканального подхода в маркетинге / Российский журнал менеджмента. — 2021. — №2. — С. 45–57.

4. Электронный ресурс: BrandReport.ru: портал о брендинге и развитии брендов. — Режим доступа: <https://brandreport.ru/>. — Дата обращения: 7.11.2025.

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 316

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ОРИЕНТИР СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ СЕВЕРНЫМИ ГОРОДАМИ (НА ПРИМЕРЕ Г. АЛДАН)

Кривошапкин Федот Петрович

Платонова Надежда Тимофеевна

Белолобская Сардана Романовна

магистранты 3-го курса Финансово-экономического института
кафедры Социологии и управления персоналом

Научный руководитель: Романова Оксана Дмитриевна,

доцент кафедры Социологии и управления персоналом ФЭИ, к.социол.н

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный университет

имени М. К. Аммосова», город Якутск

***Аннотация.** В статье анализируется роль национальных проектов Российской Федерации в стратегическом управлении городами Крайнего Севера на примере г. Алдана (Республика Саха (Якутия)). Выявлены ключевые особенности управления северными территориями, оценён потенциал реализации федеральных инициатив в условиях вечной мерзлоты, транспортной изоляции и монопрофильности экономики. Предложены критерии эффективности внедрения нацпроектов и рекомендации по их адаптации к специфике северных городов. Показано, что интеграция федеральных программ с локальными стратегиями способна обеспечить устойчивое развитие отдалённых регионов.*

This article analyzes the role of the Russian Federation's national projects in the strategic management of cities in the Far North, using the city of Aldan (Sakha Republic (Yakutia)) as an example. Key features of northern territorial governance are identified, and the potential for implementing federal initiatives in the context of

permafrost, transport isolation, and a single-industry economy is assessed. Criteria for the effectiveness of national projects and recommendations for adapting them to the specific needs of northern cities are proposed. It is demonstrated that integrating federal programs with local strategies can ensure the sustainable development of remote regions.

Ключевые слова: стратегическое управление, города Крайнего Севера, национальные проекты, Алдан, вечная мерзлота, устойчивое развитие

Keywords: strategic management, cities of the Far North, national projects, Aldan, permafrost, sustainable development

Современные тенденции глобального развития требуют особых подходов к управлению городскими агломерациями в труднодоступных и экологически уязвимых зонах, таких как регионы Крайнего Севера. Город Алдан (Республика Саха (Якутия)) — яркий пример сложного урбанизированного пространства, где сочетание экстремального климата, ограниченной транспортной доступности и экономической зависимости от единственного производственного центра создаёт серьёзные вызовы для эффективного городского управления.

Актуальность темы обусловлена:

- необходимостью обеспечения устойчивости и жизнеобеспечения северных городов в неблагоприятных климатических условиях;
- потенциалом национальных проектов как инструмента комплексного решения инфраструктурных, социальных и экономических задач.

Цель исследования — проанализировать национальные проекты РФ как ориентиры стратегического управления северными городами на примере Алдана.

Задачи:

1. Выявить ключевые направления развития города в рамках нацпроектов.
2. Оценить их влияние на местное управление с учётом специфики Крайнего Севера.
3. Разработать рекомендации по повышению эффективности реализации федеральных инициатив.

Теоретические основы управления северными городами. Управление городами Крайнего Севера отличается от умеренных широт из-за совокупности факторов:

1. Природно-климатические условия: вечная мерзлота, экстремальные температуры ($-50\text{ }^{\circ}\text{C}$ зимой, $+35\text{ }^{\circ}\text{C}$ летом), короткое лето, полярные дни и ночи.

2. Инфраструктурные ограничения: транспортная изоляция, энергодефицит, изношенность коммуникаций, слабая цифровизация.

3. Экономическая специфика: монопрофильность (например, золотодобыча в Алдане), высокая себестоимость производства, дефицит кадров.

4. Демографические и социальные вызовы: отток молодёжи, старение населения, низкое качество жилья.

5. Экологические риски: нарушение мерзлоты, загрязнение от промышленности, уязвимость экосистем.

6. Управленческие особенности: зависимость от госпрограмм, долгие сроки реализации проектов, необходимость межведомственной координации.

Стратегическое управление северным городом требует:

– комплексного подхода (учёт взаимосвязи климата, экономики и социальной сферы);

– долгосрочного планирования (горизонт 10–15 лет);

– гибкости (корректировка планов из-за погодными аномалиями);

– партнёрства (вовлечение бизнеса и жителей в принятие решений).

Национальные проекты и их адаптация к условиям Крайнего Севера

Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2024 № 309 определяет национальные цели развития до 2036 г., включая:

– комфортную среду для жизни;

– экологическое благополучие;

– устойчивую экономику;

– цифровую трансформацию.

Ключевые национальные проекты для северных городов:

- «Инфраструктура для жизни» (модернизация ЖКХ, дорог, городской среды);
- «Экологическое благополучие» (снижение загрязнений, переработка ТКО);
- «Эффективная транспортная система» (развитие ЖД, аэропортов);
- «Туризм и гостеприимство» (создание кластеров, поддержка малого бизнеса).

Для оценки эффективности внедрения нацпроектов в условиях Крайнего Севера предложены специализированные критерии:

1. Адаптация технологий к мерзлоте: доля объектов со свайными фундаментами (целевой ориентир — $\geq 80\%$), процент тепловых сетей с ППУ-изоляцией ($\geq 70\%$).

2. Участие местного сообщества: доля учтённых предложений жителей ($\geq 30\%$), охват опросов (≥ 1000 респондентов ежегодно).

3. Синхронизация с региональными программами: доля софинансируемых объектов ($\geq 20\%$ стоимости).

4. Мониторинг экологических рисков: снижение сбросов в водоёмы (на 40% к 2030 г.), доля ТКО на переработку ($\geq 50\%$).

Комплексная оценка проводится по сводному индексу, включающему технический, социальный, институциональный и экологический компоненты.

Анализ потенциала развития г. Алдан. Алдан — административный центр Алданского района с населением 20,8 тыс. человек (2025 г.). Экономика базируется на золотодобыче (оборот в 2024 г. — 156,5 млрд руб. из 244,2 млрд руб. общего оборота). Ключевые отрасли: энергетика, строительство, транспорт, сельское хозяйство.

Приоритетные направления реализации нацпроектов:

1. Транспортная инфраструктура:

- модернизация ЖД (Амуро-Якутская магистраль);
- реконструкция аэропорта (взлётно-посадочная полоса);

– участие в проекте «Цифровая трансформация транспорта».

2. Экология:

– очистка систем водоснабжения;

– создание автоматизированного мониторинга воздуха и воды;

– развитие переработки ТКО.

3. Туризм:

– строительство горнолыжного кластера «Алдан» (250-номерная гостиница, трассы);

– благоустройство экопарка «Орто-Сала»;

– интеграция в нацпроект «Туризм и гостеприимство».

SWOT-анализ выявил сильные стороны (выгодное географическое положение, поддержка федеральных программ) и угрозы (климатические риски, дефицит кадров).

Результаты и обсуждение. Реализация нацпроектов в Алдане позволит:

– превратить город в транспортно-логистический хаб Якутии;

– повысить качество жизни населения (жилищное строительство, благоустройство);

– создать новые рабочие места (туризм, инфраструктура);

– диверсифицировать экономику (развитие малого бизнеса, всесезонный туризм).

Ключевые вызовы:

– необходимость адаптации технологий к вечной мерзлоте;

– синхронизация федеральных и региональных программ;

– привлечение квалифицированных кадров;

– обеспечение экологической безопасности (урановые месторождения Эльконского горста).

Заключение и рекомендации. Анализ показал, что национальные проекты РФ играют ключевую роль в устойчивом развитии северных городов, но их эффективность зависит от учёта локальной специфики. Для Алдана критически

важны:

- усиление взаимодействия между федеральными, региональными и местными властями;
- внедрение геотехнического мониторинга (датчики температуры грунтов);
- развитие инициативного бюджетирования и общественного контроля;
- интеграция в мастер-планы Арктической зоны.

Предложенные критерии оценки (адаптация к мерзлоте, участие сообщества, экологический мониторинг) могут быть применены к другим северным городам Российской Федерации. Дальнейшие исследования целесообразно направить на разработку цифровых инструментов управления рисками в условиях изменения климата.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации № 204 от 07.05.2018 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».
2. Паспорт национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства». – М., 2021.
3. Паспорт национального проекта «Жильё и городская среда». – М., 2021.
4. Паспорт национального проекта «Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры». – М., 2021.
5. Стратегия пространственного развития Российской Федерации до 2025 года. – М., 2019.
6. Стратегия социально-экономического развития Республики Саха (Якутия) до 2030 года с целевым видением до 2050 года. – Якутск, 2020.
7. Программа социально-экономического развития Алданского района на 2021–2025 годы. – Алдан, 2021.
8. Бакланов П. Я. Региональное развитие северных территорий: проблемы и направления модернизации управления / Региональная экономика. – 2020. – № 3. – С. 45–56.

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 623.85/621.43.057.2

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ БИОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ИЗМЕНЕНИЯ КАЧЕСТВА ДИЗЕЛЬНОГО ТОПЛИВА ПРИ ЕГО ХРАНЕНИИ В КОНТАКТЕ С МОРСКОЙ ВОДОЙ

Нелюбов Дмитрий Владимирович

к.т.н., старший научный сотрудник

ФАУ «25 ГосНИИ химмотологии Минобороны России»,

город Москва

***Аннотация.** Исследованы изменения качества летних дизельных топлив при их хранении в контакте с морской водой в условиях топливных цистерн судов. Установлено, что длительное воздействие морской воды приводит к ухудшению прокачиваемости топлива, выраженному в увеличении предельной температуры фильтруемости (ПТФ) и ухудшении коэффициента фильтруемости большинства образцов. Установлено, что основной причиной негативных изменений качества является жизнедеятельность присутствующих в воде микроорганизмов, продукты жизнедеятельности которых могут экстрагироваться топливом, что ведет к ухудшению его прокачиваемости через фильтры и нарушению подачи топлива в двигатель. Приведено обоснование причин ухудшения низкотемпературной прокачиваемости ДТ, связанное с изменением механизма образования твёрдой фазы в топливе с кристаллизационного на адсорбционный. Обоснована необходимость оценки стабильности дизельных топлив в условиях применения на морских судах по показателю ПТФ.*

***Abstract.** Changes in the quality of summer sorts of Euro diesel fuels during storage in contact with seawater under conditions simulating operation of ship fuel tanks have been investigated. It has been established that prolonged exposure to seawater leads to deterioration of fuel pumpability, manifested by an increase in cold filter*

plugging point (CFPP) and a decrease in filtration coefficient for most samples. It was found that the main cause of negative changes in fuel quality is the activity of microorganisms present in water, whose metabolic products can be extracted by fuel, leading to impaired pumpability through filters and disruption of fuel supply to the engine. It's explained the reasons of the CFPP increasing of diesel fuel via the changing of the fuel's solid phase formation mechanism from the crystallization to the adhesion type. The necessity of assessing the stability of diesel fuels used on marine vessels based on CFPP has been substantiated.

Ключевые слова: *дизельное топливо, стабильность топлива, морская вода, хранение топлива, судовые топливные системы, биозагрязнение*

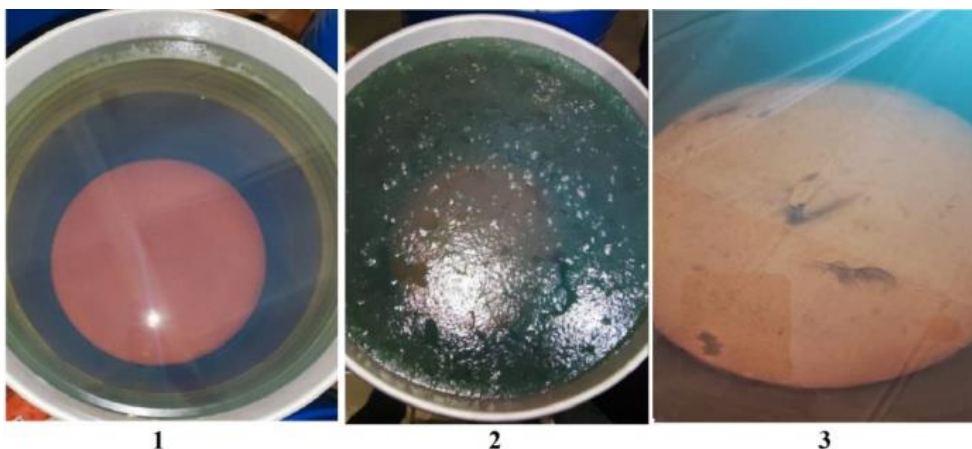
Keywords: *diesel fuel, fuel stability, seawater, fuel storage, marine fuel systems, bio-contamination*

В условиях эксплуатации морских судов дизельное топливо в топливных цистернах может контактировать с морской водой, используемой для балансировки судна. В результате в балластных остатках топливных цистерн может сохраняться её значительное количество. Эта вода, в зависимости от конструкции и регламента эксплуатации цистерны, может длительное время контактировать с топливом, что способствует развитию микроорганизмов и формированию биозагрязнений и ведёт к ухудшению его качества [1].

При моделировании хранения летних дизельных топлив ЕВРО ДТ-Л-К5 по ГОСТ 32511 в контакте с морской водой в условиях судовой топливной цистерны учитывалось объемное, поверхностно-объемное соотношение контактирующих фаз, характерное для эксплуатации судовых топливных цистерн, тип покрытия цистерны, а также коэффициент изменения срока хранения топлива при изменении температуры. Для исследований были отобраны пять образцов дизельного топлива различного компонентного состава, содержащие среднестиллятные продукты гидроочистки, гидрокрекинга и депарафинизации, противоизносную присадку в концентрации от 0,015 % масс до 0,07 % масс. на основе жирных кислот талого масла, а также промотор воспламенения на основе 2-этилгексилнитерта в концентрации от 0 до 0,14 % масс.

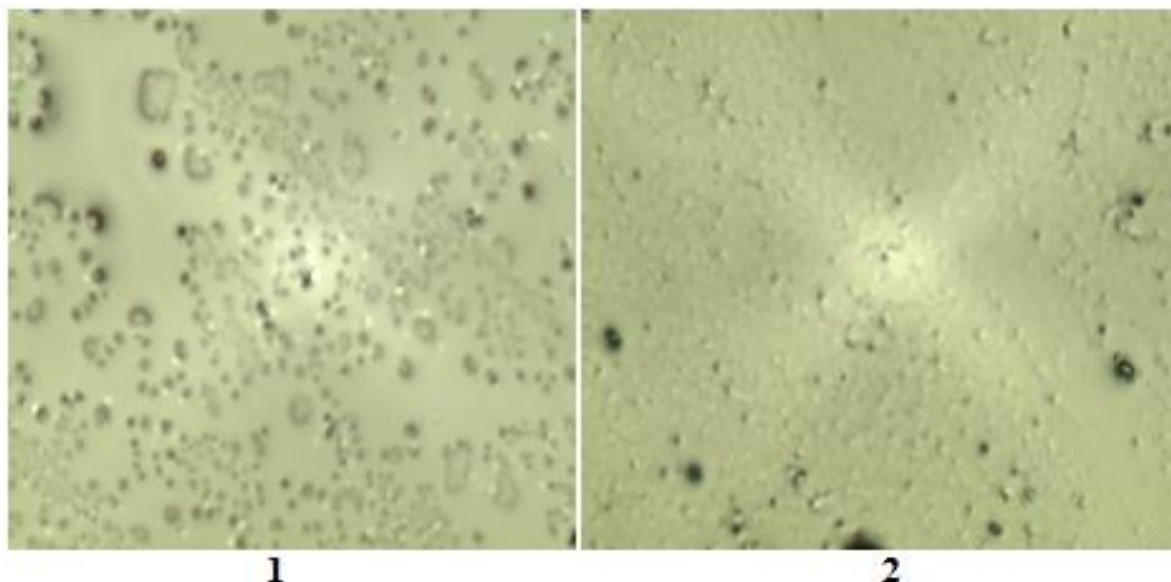
Оценка стабильности топлива осуществлялась по всем показателям ГОСТ 32511, а также по другим показателям, чувствительным к изменению его качества: кислотность, содержание гидроперекисей, содержание адсорбционных смол и коэффициент фильтруемости. Спектроскопией в средней инфракрасной области спектра установлено отсутствие изменений углеводородного состава, исследованных топлива и содержания в них присадок.

Результаты свидетельствуют об ухудшении прокачиваемости исследованных топлив от 1 до 3 °С ДТ-Л-К5 по показателю предельной температуры фильтруемости (ПТФ), а также от 1,3 до 2,7 раз по показателю коэффициент фильтруемости. Микроскопией исследованных топлив и определением содержания в них, и в контактировавшей с ними воде, жизнеспособных микроорганизмов по ASTM D7978 установлено, что данные изменения обусловлены экстракцией мёртвых клеток микроорганизмов из воды в топливо и забивкой ими фильтров БФДТ, используемых для определения коэффициента фильтруемости. Это подтверждает наличие слизистой плёнки на поверхности исследуемого топлива после его хранения в контакте с морской водой, присутствие округлых тел с чётко выраженными краями на микрофотографии образца того же топлива и отсутствие аналогичных фрагментов на микрофотографии данного топлива, не хранившегося в контакте с водой, а также отсутствие, согласно результатам испытаний ASTM D7978, в топливе жизнеспособных микроорганизмов.



1 – в начале хранения; 2 – после 6 месяцев хранения; 3 – после перемешивания образовавшейся на поверхности слизистой плёнки

Рисунок 1 – Фотографии исследуемого топлива ДТ-Л-К5 до и после его хранения в бочке 200 л в контакте с морской водой



1 – микрофотография топлива с растворенной слизистой пленкой;
2 – микрофотография после хранения без контакта с водой
Рисунок 2 – Микрофотографии исследуемого топлива ДТ-Л-К5

Ухудшение ПТФ топлив ДТ-Л-К5 связано с тем, что продукты жизнедеятельности микроорганизмов выступают центрами кристаллизации для парафиновых углеводородов топлива, что препятствует их переохлаждению при определении ПТФ вследствие отсутствия теплового барьера, вызванного отрицательной энтальпией фазового перехода 1 рода, при образовании твёрдой фазы по адгезионному механизму. На основании изложенного ПТФ не может увеличиваться более предела, определяемого содержанием в топливе высокоплавких химических соединений, которые выступают инициаторами его кристаллизации. Поэтому, согласно существующим в литературе представлениям, зависимость степени переохлаждения ДТ от содержания в нём загрязнений должна иметь вид регрессии с насыщением. Чем и объясняются малые значения отклонений показателя ПТФ (от 1 до 3 °С) исследуемых ДТ при их загрязнении продуктами жизнедеятельности микроорганизмов.

Закономерности изменений температуры образования твёрдой фазы характерны и для других, не загрязнённых посторонними включениями веществ, в том числе углеводородов [2].

Полученные результаты исследования целесообразность определения показателя ПТФ топлив ДТ-Л-К5 по ГОСТ 32511 [1] при оценке их стабильности в

условиях хранения в судовых топливных цистернах в контакте с морской водой.

Список литературы

1. R. A. Stuart Microbial Attack on Ships and Their Equipment / Lloyd's Register Technical Association. 1995. 41 с.
2. Александров В. Д., Постников В. А., Щebetовская Н. В. «Исследование переохлаждений в системе бензол–нафталин» / Журнал физической химии, 2010. Т. 84. № 6. С. 1–7.

**«СОВРЕМЕННАЯ НАУКА: ОТ НАУЧНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ – К ПРИКЛАДНЫМ РЕШЕНИЯМ»**
IX Международная научно-практическая конференция
Научное издание

ООО «НИЦ ЭСП» в ЮФО
(Подразделение НИЦ «Иннова»)
353445, Россия, Краснодарский край, г.-к. Анапа,
ул. Весенняя, 8, оф. 1
Тел.: 8-800-201-62-45; 8 (861) 333-44-82

Подписано в печать 25.02.2026 г. Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 3,66
Бумага офсетная. Печать: цифровая. Гарнитура шрифта: Times New Roman
Тираж 50 экз. Заказ 280