

Совершенствование финансовой стратегии энергосбытовой компании на основе выбора конструкции единого платежного документа

Салова Л.В.¹

¹ Владивостокский государственный университет, Владивосток, Россия



<https://elibrary.ru/spnabx>

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Салова, Л. В. Совершенствование финансовой стратегии энергосбытовой компании на основе выбора конструкции единого платежного документа / Л. В. Салова // Экономика, предпринимательство и право. – 2025. – Т. 15, № 11. – С. 7687-7698. – DOI <https://doi.org/10.18334/epp.15.11.123980>. – EDN SPNABX.

АННОТАЦИЯ:

В статье исследуется трансформация платежного документа за жилищно-коммунальные услуги из инструмента одностороннего информирования в объект двусторонней финансовой коммуникации, оказывающая стратегическое влияние на бизнес-процессы и финансовую устойчивость энергосбытовых компаний. Рассмотрены новые функции современного платежного документа: информационно-аналитические, поведенческие, консультационные, технологические (платежные) и мотивационные. Предложен подход к трансформации платежного документа в инструмент совершенствования финансовой стратегии энергосбытовой компании. Выделены области его воздействия на операционно-финансовый цикл энергосбытовых компаний. Современный платежный документ как объект финансовой коммуникации расширяет возможности и преимущества для плательщика и поставщиков услуг, выступает катализатором структурных изменений в финансовой стратегии энергосбытовой компании. Новизна исследования заключается в разработке и обосновании концепции платежного документа как стратегического актива финансовой системы энергосбытовой компании, определяющей его трансформацию из операционно-учетного инструмента в интегрированную платформу управления стоимостью и финансовой устойчивостью. Результаты исследования способствуют приращению научных знаний в области корпоративных финансов, имеют важное практическое значение не только для энергосбытовых компаний, но и для регуляторов жилищно-коммунального комплекса. Предложенные подходы к повышению прозрачности финансовых коммуникаций способствуют реализации государственной политики по созданию коммунальной инфраструктуры нового уровня и повышению качества жизни населения.

БЛАГОДАРНОСТИ: Автор выражает благодарность менеджменту Публично-го акционерного общества «Дальневосточная энергетическая компания» за качество публичной информации, размещенной на официальном сайте компании.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: жилищно-коммунальные услуги, единый платежный документ, энергосбытовая компания, сбытовая деятельность, корпоративные финансы, финансовая стратегия, денежные потоки, ликвидность, финансовая устойчивость

JEL Classification: O16, L90, Q43

Developing the financial strategy of an energy supply company based on the choice of a single payment document design

Lyubov V. Salova¹

¹ Vladivostok State University, Vladivostok, Russia

CITATION:

Salova, L. V. [2025]. Developing the financial strategy of an energy supply company based on the choice of a single payment document design. *Journal of Economics, Entrepreneurship and Law*, 15[11], 7687-7698. <https://doi.org/10.18334/epp.15.11.123980>

ABSTRACT:

The article examines the transformation of a payment document for housing and communal services from a tool of unilateral information into an object of bilateral financial communication, which has a strategic impact on business processes and financial stability of energy supply companies. New functions of a modern payment document are considered. They are: information-analytical, behavioral, consulting, technological (payment) and motivational ones. An approach to the transformation of a payment document into a tool for improving the financial strategy of an energy supply company is proposed. The areas of its impact on the operational and financial cycle of energy supply companies are highlighted. A modern payment document as an object of financial communication expands opportunities and benefits for the payer and service providers, acts as a catalyst for structural changes in the financial strategy of an energy supply company. The article develops the concept of a payment document as a strategic asset of the financial system of an energy supply company, which determines its transformation from an operational accounting tool into an integrated cost and financial stability management platform. The results of the study contribute to the increase of scientific knowledge in corporate finance and are of great practical importance not only for energy supply companies but also for regulators of the housing and communal complex. The proposed approaches to increasing the transparency of financial communications contribute to the implementation of state policy to create a new level of communal infrastructure and improve the quality of life.

ACKNOWLEDGEMENTS: The author expresses his gratitude to the management of Public Joint Stock Company Far Eastern Energy Company for the quality of the public information posted on the company's official website.

KEYWORDS: housing and communal services, single payment document, energy supply company, sales activity, corporate finance, financial strategy, cash flows, liquidity, financial resilience

JEL Classification: O16, L90, Q43

Введение

Платежный документ за жилищно-коммунальные услуги (далее – ЖКУ), традиционно воспринимавшийся как формальная квитанция, сегодня трансформировался в важный элемент финансовой деятельности энергосбытовых компаний. Его эволюция от простого инструмента фиксации задолженности до сложного механизма управления бизнес-процессами требует переосмысления его роли в решении вопросов совершенствования финансовой стратегии. Выбор конструкции платежного документа становится не техническим, а стратегическим решением, влияющим на многие аспекты деятельности энергосбытовых компаний: от управления денежными потоками, ликвидностью, финансовой устойчивостью до клиентского обслуживания [10, 11] (Salova, 2024; Salova, 2021).

В условиях цифровизации с нарастающей скоростью изменяется роль платежного документа – от пассивного носителя информации к активному объекту финансовых коммуникаций.

Цель исследования заключается в обосновании подхода к совершенствованию финансовой стратегии энергосбытовой компании на основе расширенной функциональной модели платежного документа как адаптивного элемента системы для повышения ее финансовой устойчивости.

Новизна исследования заключается в разработке и обосновании концепции платежного документа как стратегического актива финансовой системы энергосбытовой компании, определяющей его трансформацию из операционно-учетного инструмента в интегрированную платформу управления стоимостью и финансовой устойчивостью.

В работах, посвященных управлению финансовой устойчивостью [3, 9] (Bondar, 2018; Pestrikov et al., 2021), платежный документ упоминается исключительно в контексте контроля дебиторской задолженности, без рассмотрения его коммуникационной функции. Исследования механизмов устойчивого развития [14, 15] (Tagirova et al., 2023; Yashchenko et al., 2022) фокусируются на макроэкономических аспектах, но на микроуровне эффекты от оптимизации финансовых взаимодействий с потребителями не рассматриваются.

Анализ публикаций по развитию энергосбытовой деятельности [2, 8] (Afanasyev et al., 2024; Pavlenok, 2022) преимущественно касается рыночных механизмов ценообразования на рынке электроэнергии (мощности), оставляя без внимания поведенческие аспекты платежной дисциплины. Методические

подходы к оценке финансового состояния [5, 13] (Ivanchenko et al., 2023; Sukhorebrov, 2024) рассматривают платежные документы как элемент учета, а не как инструмент создания стоимости.

Работы по цифровизации жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) [6, 7] (Kovaleva, 2021; Pavlenok, 2023) концентрируются на технологических аспектах, не раскрывая финансово-стратегического потенциала платежных документов. Исследования бизнес-процессов [16, 17] (Salov et al., 2014; Salova, 2022) ограничиваются операционными улучшениями, но не учитывают возможностей влияния конструкции платежных документов на финансовую стратегию.

В работах, посвященных рассмотрению методологии разработки финансовой стратегии предприятий энергетической отрасли [4, 12] (Dmitrieva, 2015; Salova, 2022), не рассматривается роль и потенциал платежного документа как частного элемента системы.

Таким образом, анализ современных публикаций по проблемам исследования, показал, что платежный документ рассматривается как технический инструмент информирования и расчетов, в то время как его потенциал позволяет рассматривать более комплексно, как активный элемент финансовой стратегии.

Эмпирическую основу исследования составили открытые данные ПАО «Дальневосточная энергетическая компания» (ПАО «ДЭК»), которая является гарантирующим поставщиком электроэнергии на розничном рынке, а также реализует агентскую сбытовую деятельность в интересах ресурсоснабжающих организаций Дальнего Востока, а также нормативно-правовая база, регулирующая сферу ЖКХ.

В исследовании применены: системный подход, методы анализа и синтеза.

Разработка концепции платежного документа как стратегического актива финансовой системы энергосбытовой компании

Платежный документ за ЖКУ традиционно рассматривался как инструмент информирования потребителей о сумме задолженности и реквизитах для оплаты в модели «начисление-оплата». Однако современные исследования в области поведенческой экономики и цифровой экономики позволяют переосмыслить этот подход. Возникает потребность в изучении новых функций платежного документа как канала двусторонней финансовой коммуникации и его влияния на ключевые параметры финансовой стратегии компании.

В исследовании выдвинута гипотеза, что конструкция современного платежного документа должна не только соответствовать требованиям законодательства по содержанию обязательной информации (Приказ Минстроя России от 26.01.2018 № 43/пр) но и в новой роли дополнительно выполнять ряд стратегически важных функций:

1. Информационно-аналитическая функция в новой роли претерпит качественное изменение – от простого указания суммы к оплате к детализированному отражению структуры начислений. Предполагается, что подробная расшифровка тарифов и объемов потребления снизит количество судебных споров, и, следовательно, сократит судебные издержки (финансовая составляющая), что особенно актуально в условиях существенного роста минимального размера госпошлины по исковому заявлению с 400 руб. до 4000 руб., судебному приказу – с 200 руб. до 2000 руб., введенных с сентября 2024 года Законом от 08.08.2024 № 259-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации о налогах и сборах».

2. Поведенческая функция в виде сравнения объемов фактического потребления домохозяйством ресурсов с нормативными значениями, либо со средними показателями по региону и пр., окажет влияние на стремление к рациональному потреблению ресурсов, что имеет прямое влияние на финансовые показатели через сокращение коммерческих потерь.

3. Консультационная функция современного платежного документа проявляется в предоставлении персонализированных рекомендаций по оптимизации потребления, что открывает новые возможности и создает клиентский путь для монетизации дополнительных платных услуг, что с заданным уровнем рентабельности таких услуг увеличивает прибыль.

4. Технологическая (платежная) функция для проведения платежей в виде интеграции штрих-кодов, размещаемых на платежном документе, с системой быстрых платежей создает эффект финансовой синхронизации, когда факт оплаты мгновенно отражается в учетных системах поставщика услуг, а поставщик ресурсов получает средства на счет. Это сокращает период инкассации, что при масштабах крупной энергосбытовой компании дает значительный финансовый эффект, как в виде дополнительного дохода от краткосрочного размещения средств, так и в виде сокращения операционных расходов за счет перетока объемов платежей в безналичный канал с более наиболее низким тарифом, установленным Банком России для организаций ЖКХ (0,2% от суммы платежа но не более 10 рублей).

Развитие финансовых технологий позволяет реализовать в платежных документах (при работе с их электронной формой в Личном кабинете/мобильном приложении) вариативность способов оплаты с использованием финансовых инструментов (рассрочка, частичная оплата, кредитные продукты), что снижает уровень просроченной дебиторской задолженности.

5. Мотивационная функция направлена на управление платежным поведением потребителей. Различные программы лояльности, кешбэк-акции и специальные условия создают положительные финансовые стимулы потребителю для

своевременной оплаты и перехода в более экономичные для компании каналы, что в свою очередь повышает уровень оплаты, оказывает влияние на показатели ликвидности компании, снижает операционные расходы [17] (Salova, 2022).

Таким образом, можно выделить этапы трансформации роли платежного документа. 1. Пассивное уведомление, т.е. платежный документ как инструмент информирования. 2. Активный посредник, т.е. платежный документ, как инструмент анализа и детализации. 3. Интегрированная платформа, т.е. платежный документ как персональный финансовый и сервисный помощник.

Исходя из этого, платежный документ предлагается рассматривать как инструмент финансовой коммуникации (табл. 1).

Таблица 1

Платежный документ как инструмент финансовой коммуникации

Единый платежный документ	
Обязательный блок	Блок финансовой коммуникации
1. Сведения о помещении и плательщике 2. Информация об исполнителе услуг 3. Сведения о периоде оплаты и о предоставленных коммунальных услугах 4. Сведения о начислениях платы за ЖКУ 5. Информация об объемах коммунальных услуг на общедомовые нужды, и о размере платы за каждый вид таких услуг 6. Прочие сведения (перерасчеты, субсидии, льготы и др.)	1. Информационно-аналитический блок 2. Поведенческий блок 3. Консультационный блок 4. Платежный блок 5. Мотивационный блок

Источник: добавлено автором к содержанию обязательной информации платежного документа (Приказ Минстроя России от 26.01.2018 №43/пр «Об утверждении примерной формы платежного документа для внесения платы за содержание и ремонт жилого помещения и предоставление коммунальных услуг»).

Современный платежный документ как инструмент финансовой коммуникации не только расширяет возможности и преимущества для плательщика и поставщиков услуг, но и выступает катализатором структурных изменений в финансовой стратегии энергосбытовой компании (рис. 1).

Платежный документ как связывающий элемент бизнес-процессов оказывает комплексное воздействие на финансовую стратегию компании и позволяет:

- 1) оптимизировать структуру капитала;
- 2) управлять стоимостью компании;
- 3) создавать новые источники дохода;
- 4) влиять на операционную эффективность.

Новое рассмотрение роли платежного документа позволяет определить области его воздействия на операционно-финансовый цикл энергосбытовых компаний (рис. 2). Во-первых, сокращается операционный цикл и улучшаются показатели ликвидности. Во-вторых, снижаются расходы на работу с дебиторской

задолженностью. В-третьих, создаются новые источники дохода через монетизацию дополнительных услуг. В-четвертых, улучшаются взаимоотношения с регуляторами за счет повышения прозрачности начислений.



Рисунок 1. Единый платежный документ как элемент бизнес-процессов обеспечения финансовой стратегии энергосбытовой компании

Источник: составлено автором.



Рисунок 2. Операционно-финансовый цикл сбытовой деятельности, определяющий финансовую стратегию энергосбытовой компании, работающей по единому платежному документу

Источник: составлено автором.

По сути, новое рассмотрение роли платежного документа позволяет перевести его из затратного центра в центр прибыли через перенастройку внутренних бизнес-процессов.

Особое значение имеет влияние новых форматов платежных документов на стоимость капитала компании. Так, повышение прозрачности и качества финансовых коммуникаций положительно оценивается кредитными организациями при оценке кредитоспособности и может привести к снижению стоимости заемных средств.

В рамках предложенного подхода операционно-финансовый цикл энергосбытовой компании, работающей по единому платежному документу (далее – ЕПД), приобретает следующие ключевые характеристики:

1. Новый формат ЕПД становится точкой интеграции всех элементов цепочки создания стоимости – от измерения потребления до окончательного расчета.

2. Современный ЕПД трансформируется в инструмент для двустороннего обмена данными, где потребительские предпочтения и поведенческие реакции становятся входными параметрами для финансового моделирования. Это позволяет достичь эффекта «самонастраивающегося цикла» с динамической оптимизацией параметров.

3. ЕПД эволюционирует из учетного инструмента в самостоятельный источник добавленной стоимости, качественное изменение его формата способствует росту стоимости компании.

Таким образом, операционно-финансовый цикл энергосбытовой компании представляет собой адаптивную систему, а пересмотр роли платежного документа и его конструкции позволяет расширять направления по совершенствованию финансовой стратегии.

Заключение

Проведенное исследование показывает, что трансформация платежного документа из пассивного инструмента информирования в активный инструмент финансовых коммуникаций имеет глубокие стратегические последствия для энергосбытовых компаний. Новая роль платежного документа позволяет оптимизировать ключевые финансовые показатели, снизить операционные риски и создать новые источники добавленной стоимости.

Практическая реализация выводов исследования через составление конструкции платежного документа с требуемым набором функций способна обеспечить энергосбытовым компаниям существенные конкурентные преимущества в условиях цифровой трансформации экономики.

В контексте современных целей и задач государственной политики по созданию коммунальной инфраструктуры нового уровня и повышению качества жизни людей новый формат единого платежного документа может получить

широкое распространение, что, соответственно, повышает научную значимость и актуальность результатов исследований в ходе адаптации финансовой стратегии энергосбытовых компаний к новым вызовам времени.

ИСТОЧНИКИ:

1. Анисимова Ю.А. Методология моделирования финансовой стратегии предприятий энергетической отрасли // Вестник Ивановского государственного университета. Серия: Экономика. – 2024. – № 3(61). – с. 36-44.
2. Афанасьев В.Я., Кузьмин В.В. Развитие энергосбытовой деятельности на электро-энергетическом рынке // Вестник университета. – 2024. – № 4. – с. 155-166. – doi: 10.26425/1816-4277-2024-4-155-166.
3. Бондарь А.В. Совершенствование бизнес-процессов по управлению финансовой устойчивостью энергосбытовой компании // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – 2018. – № 17. – с. 45-53.
4. Дмитриева Е.Н. Теоретические аспекты формирования финансовой стратегии энергосбытовой компании в современных условиях // Теория и практика современной науки. – 2015. – № 3(3). – с. 64-70.
5. Иванченко Л.А., Жуков И.В. Подход к оценке экономической устойчивости предприятия энергетической отрасли // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2023. – № 12-2. – с. 259-264. – doi: 10.17513/vaael.3164.
6. Ковалева О.А. Проблемные аспекты правового регулирования применения цифровых технологий в предоставлении услуг в области жилищно-коммунального хозяйства // Закон и право. – 2021. – № 5. – с. 46-50. – doi: 10.24412/2073-3313-2021-5-46-50.
7. Павленок А.А. Инструменты моделирования бизнес-процессов энергосбытовых компаний // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2023. – № 2(148). – с. 40-54. – doi: 10.26726/1812-7096-2023-2-40-54.
8. Павленок А.А. Совершенствование бизнес-моделей энергосбытовых компаний для получения конкурентных преимуществ в условиях трансформации энергорынков // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 7(144). – с. 986-995. – doi: 10.34925/EIP.2022.144.7.194.
9. Пестриков С.А., Иванова В.Д. Вопросы устойчивости финансового состояния компаний электроэнергетической отрасли в условиях социально-экономических потрясений // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. – 2021. – № 4. – с. 258-281. – doi: 10.15593/2224-9354/2021.4.18.
10. Салова Л.В. Организация деятельности энергосбытовой компании по агентским договорам сбытовой деятельности в контексте концепций ресурсного состояния и множественности капитала // Фундаментальные исследования. – 2024. – № 6. – с. 69-76. – doi: 10.17513/fr.43630.

11. Салова Л.В. Развитие адаптивной системы по организации приема платежей в энергосбытовой компании // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2021. – № 2(35). – с. 281-284. – doi: 10.26140/anie-2021-1002-0057.
12. Салова Л.В. Стимулирование потребителей коммунальных услуг как метод управления развитием системы приема платежей энергосбытовой компании // Фундаментальные исследования. – 2022. – № 4. – с. 64-68. – doi: 10.17513/fr.43240.
13. Сухоребров А.В. Финансовое состояние энергосбытовых компаний в современных условиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2024. – № 1. – с. 164-167. – doi: 10.17513/vaael.3227.
14. Тагирова А.М., Малкова Т.Б. Проблемы управления устойчивым функционированием и развитием энергосбытовых компаний // Экономика, предпринимательство и право. – 2023. – № 8. – с. 2843-2856. – doi: 10.18334/ep.13.8.118956.
15. Ященко А.В., Казымов И.М., Компанеев Б.С. Разработка путей повышения эффективности гарантирующего поставщика на оптовом рынке электроэнергии в условиях региона с преобладанием предприятий АПК // Вестник НГИЭИ. – 2022. – № 2(129). – с. 101-117. – doi: 10.24412/2227-9407-2022-2-101-117.
16. Salov A.N., Maslov V.G. Re-engineering business-process of managing debit liabilities of resource-supplying companies // Международный журнал экспериментального образования. – 2014. – № 9. – с. 25-27.
17. Salova L.V. Conditions and factors for energy supply company business process organization concerning payment acceptance // Independent Journal of Management & Production. – 2022. – p. 526-535. – doi: 10.14807/ijmp.v13i4.1921.

REFERENCES:

- Afanasev V.Ya., Kuzmin V.V. (2024). Energy sales activities development in electric power market. *Vestnik Universiteta*. (4). 155-166. doi: 10.26425/1816-4277-2024-4-155-166.
- Anisimova Yu.A. (2024). Methodology of modeling the financial strategy of energy industry enterprises. *Vestnik Ivanovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika*. (3(61)). 36-44.
- Bondar A.V. (2018). Improving business processes for managing the financial stability of an energy marketing company. *Aktualnye problemy i perspektivy razvitiya ekonomiki: rossiyskiy i zarubezhnyy опыт*. (17). 45-53.
- Dmitrieva E.N. (2015). Theoretical aspects of the formation of the financial strategy of an energy marketing company in modern conditions. *Theory and practice of modern science*. (3(3)). 64-70.
- Ivanchenko L.A., Zhukov I.V. (2023). Approach to assessing the economic sustainability of an energy industry enterprise. *Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava*. (12-2). 259-264. doi: 10.17513/vaael.3164.

- Kovaleva O.A. (2021). Problematic aspects of legal regulation of the use of digital technologies in the provision of services in the field of housing and communal services. *Zakon i pravo*. (5). 46-50. doi: 10.24412/2073-3313-2021-5-46-50.
- Pavlenok A.A. (2022). Improving the business models of power supply companies to gain competitive advantages in the context of energy market transformation. *Journal of Economy and Entrepreneurship*. (7(144)). 986-995. doi: 10.34925/EIP.2022.144.7.194.
- Pavlenok A.A. (2023). Tools for modeling business processes of power supply companies. *Regional problems of transforming the economy*. (2(148)). 40-54. doi: 10.26726/1812-7096-2023-2-40-54.
- Pestrikov S.A., Ivanova V.D. (2021). Issues of stable financial condition of electric power companies in the context of socio-economic shocks. *Vestnik Permskogo natsionalnogo issledovatel'skogo politekhnicheskogo universiteta. Sotsialno-ekonomicheskie nauki*. (4). 258-281. doi: 10.15593/2224-9354/2021.4.18.
- Salov A.N., Maslov V.G. (2014). *Re-engineering business-process of managing debit liabilities of resource-supplying companies* *International Journal of Experimental Education*. (9). 25-27.
- Salova L.V. (2021). Development of an adaptive system for organizing payment acceptance in an energy sales company. *ASR: Economics and Management*. 10 (2(35)). 281-284. doi: 10.26140/anie-2021-1002-0057.
- Salova L.V. (2022). *Conditions and factors for energy supply company business process organization concerning payment acceptance* *Independent Journal of Management & Production*. 13 526-535. doi: 10.14807/ijmp.v13i4.1921.
- Salova L.V. (2022). Stimulation of utility consumers as a method of managing the development of the payment acceptance system of an energy marketing company. *Fundamental research*. (4). 64-68. doi: 10.17513/fr.43240.
- Salova L.V. (2024). Organization of the activities of an energy marketing company under agency sales contracts in the context of the concepts of resource status and multiplicity of capital. *Fundamental research*. (6). 69-76. doi: 10.17513/fr.43630.
- Sukhorebrov A.V. (2024). Financial condition of energy sales companies in modern conditions. *Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law*. (1). 164-167. doi: 10.17513/vaael.3227.
- Tagirova A.M., Malkova T.B. (2023). Problems of managing the sustainability and development of energy supply companies. *Journal of Economics, Entrepreneurship and Law*. 13 (8). 2843-2856. doi: 10.18334/epp.13.8.118956.
- Yaschenko A.V., Kazymov I.M., Kompaneets B.S. (2022). Developing ways for improvement of efficiency of the guaranteeing supplier in the wholesale electricity market in a region with the agro-industrial companies prevalence. *Bulletin NGII*. (2(129)). 101-117. doi: 10.24412/2227-9407-2022-2-101-117.

ОБ АВТОРЕ:

Салова Любовь Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и управления, Владивостокский государственный университет, <https://orcid.org/0000-0001-5759-3335>, SPIN: 9130-9354 (690014, г. Владивосток, ул. Гоголя, д. 41; e-mail: lstar24@yandex.ru) *

* Для связи: Салова Любовь Владимировна, lstar24@yandex.ru

Получено редакцией: 01.10.2025; Одобрено: 29.10.2025

Опубликовано: 30.11.2025

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.

ABOUT THE AUTHOR:

Salova, Lyubov Vladimirovna, Vladivostok State University, <https://orcid.org/0000-0001-5759-3335>, SPIN: 9130-9354 (Russian Federation, 41, Gogolya street, Vladivostok, 690014; e-mail: lstar24@yandex.ru) *

* Corresponding author: Lyubov V. Salova

E-mail address: lstar24@yandex.ru

Received 01 October 2025; Accepted 29 October 2025

Published 30 November 2025

© Author(s) / Publication: PRIMEC Publishers

CONFLICT OF INTERESTS

The author declare no conflicts of interest.