

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



5 2021
ЧАСТЬ IV

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 5 (347) / 2021

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук
Султанова Дилшода Намозовна, кандидат архитектурных наук (Узбекистан)
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)
Рахмонов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)

На обложке изображена *Екатерина Игоревна Шишацкая* (родилась в 1974 году), российский биофизик.

Екатерина Шишацкая родилась в Красноярске, в семье ученых. Мать Екатерины — биолог, отец — кардиолог. Еще будучи студенткой, Шишацкая начала работать в Институте биофизики СО РАН. По окончании вуза она прошла интернатуру в больнице скорой медицинской помощи — нынешней городской больнице № 6 имени Карповича, а позднее поступила в аспирантуру при Институте биофизики Сибирского отделения РАН. Екатерина Игоревна — кандидат медицинских наук и доктор биологических наук, причем докторскую степень она получила в 34 года.

Шишацкая своими работами внесла большой вклад в исследование нового класса биоразрушаемых полимеров, обеспечивший приоритет и мировую известность научной школы России. Она опубликовала около ста статей в ведущих международных журналах и журналах РАН, включая первую отечественную монографию по биоразрушаемым полигидроксиалканоатам (ПГА).

В комплексных исследованиях на культурах клеток разного происхождения и на лабораторных животных она доказала высокую биологическую совместимость биополимеров, включая пригодность для контакта с кровью, на уровне клеток, тканей и целого организма.

В ее исследованиях раскрыт механизм биодеградации этих полимеров с участием макрофагов и гигантских клеток инородных тел с высокой активностью кислой фосфатазы. Полученный ею продукт «Биопластотан» — настоящий прорыв в российской медицине. Из него можно изготавливать части костей, получать хрящевые ткани, делать оболочку для лекарств, которые, попав в организм, благодаря этой оболочке будут действовать только в определенном месте, что необходимо, например, для воздействия на раковые опухоли.

Шишацкая впервые исследовала реакцию крови и различных тканей организма на имплантацию биополимеров; установила, что она характеризуется непродолжительным посттравматиче-

ским воспалением с формированием тонких фиброзных капсул, истончающихся со временем, и протекает без каких-либо неблагоприятных реакций.

Впервые в мировой практике ею были сконструированы и исследованы трубчатые полимерные эндопротезы и внутрисосудистые стенты, снижающие риск развития рестенозов после стентирования вмешательств.

В настоящее время Екатерина Игоревна занимается расширением спектра изделий и композитов из «Биопластотана» и клиническими исследованиями возможностей и эффективности применения их для реконструкции дефектов тканей, в качестве биосовместимых покрытий, остеозамещающих эндопротезов, шовного материала, платформы для депонирования и доставки лекарственных средств.

Екатерина Шишацкая является лауреатом премии имени академика Лаврентьева, премии выдающихся ученых Сибирского отделения РАН и национальной премии России «Будущее шовных материалов». Она также была удостоена государственной премии Красноярского края в области образования и науки и стала стипендиатом международного конкурса Л'Ореаль — ЮНЕСКО «Для женщин в науке».

В 2010 году доктор стала лауреатом президентской премии в области науки и инноваций для молодых ученых по итогам 2009 года за исследования по разработке технологий получения биоразрушаемых полимеров «Биопластотан» и создание научных основ для их применения в медицинской практике.

В декабре 2011 года Екатерина Шишацкая была избрана депутатом Законодательного собрания Красноярского края второго созыва от регионального отделения Всероссийской политической партии «Единая Россия». Она входит в состав комитета по здравоохранению и социальной политике, а также комитета по образованию, культуре и спорту.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ГЕОГРАФИЯ

- Канзываа С. О., Сат А. Э., Хуурак А. В.**
Динамика климата в Республике Тыва за 2010–2020 гг. 237

ГЕОЛОГИЯ

- Долбнев Р. Ю., Оглезнев С. В.**
Проблемы строительства горизонтальных скважин с использованием инвертно-эмульсионных буровых растворов 240
- Ибрагимов И. Т., Васильев С. Г., Бакиев Р. К., Болдырев А. Л.**
Обзор существующих методов приобщения продуктивных пластов при строительстве скважин с горизонтальным окончанием 241
- Сулейманова В. М., Рахманов К. Н.**
Анализ состояния разработки месторождения Нефть Дашлары (на примере IV блока) 244

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Большакова Н. В.**
Рейтинговый анализ эффективности деятельности вагоностроительных предприятий России 248
- Галстян О. С.**
Направления совершенствования развития банковских карт в системе безналичных расчетов 250
- Головнин В. Н., Кушпаева Г. С.**
Электронные деньги как фактор экономического роста 253
- Губаревский Д. Б.**
О методике расчета кредитными организациями оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по вложениям в долговые ценные бумаги 254
- Измайлов Р. А.**
Актуальные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России 258
- Кочкин Т. Н.**
Анализ кредитных рейтингов Российской Федерации за 1996–2020 гг. 260

- Кочкин Т. Н.**
Изучение различных методик анализа материальных затрат в себестоимости продукции (работ, услуг) 262
- Кочкин Т. Н.**
Анализ развития политической системы общества от племени до государства 263
- Кочкин Т. Н.**
Анализ и сопоставление различных индексов доступности жилья в Новосибирской области и Новосибирске за 2019 год 264
- Лисенкова А. С.**
Пути повышения эффективности производства ПАО «Газпром» 267
- Малютина Л. С., Малеева П. А.**
Вклад компании PepsiCo в развитие сельского хозяйства в России 269
- Мехреньгина Д. С.**
Структура системы управления персоналом на предприятии 271
- Мехреньгина Д. С.**
Повышение эффективности использования трудовых ресурсов коммерческой организации 275
- Мешкова Е. И., Гаряев Д. А.**
Основные принципы и факторы управления собственным капиталом банка 278
- Мосева Д. Н.**
Анализ активов и совокупного кредитного портфеля кредитной организации по РСБУ и МСФО 282
- Опейкина Т. В.**
Анализ сущности финансовой состоятельности предприятия 286
- Опейкина Т. В.**
Общая оценка деловой активности ПАО «Ростелеком» за 2017–2019 гг. 288
- Предет К. А.**
Исследование государственного регулирования отрицательного внешнего эффекта загрязнения экологии на примере экономически лидирующих стран 290

Смирнов В. В. Деглобализация как следствие торговой войны и пандемии	292
Стрижова Е. Д. Роль логистики в железнодорожных перевозках.....	294
Черикова Д. С., Оторбаева Г. Т. Формирование фондового рынка в трансформирующейся экономике Кыргызской Республики	295
Шкрабалюк А. А. Мотивация персонала: сущность и значение как функции управления персоналом.....	297

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Гришкевич Д. А. Стартап как платформа для финансирования инновационного процесса в агропромышленном комплексе	301
Москалев Ю. А., Злобина О. А. Особенности методологии разработки рекламных кампаний для малых производственных предприятий	303
Скотаренко Н. Д., Макушева О. Н. Потребительское поведение как аспект маркетинговых исследований	305

Черенкова Е. П. Формы организации информационного поля в средствах массовой коммуникации	306
---	-----

РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

Макарова А. А. Национальная идентичность современной Японии: особенности формирования, современные вызовы.....	308
--	-----

ПРОЧЕЕ

Евсеенко П. П. Современные логистические технологии в складской деятельности	311
Иванова Е. В. Контейнерные перевозки в условиях Российской Федерации	313
Филимонова П. В. Транзит «санкционных» грузов	314

НАУЧНАЯ ПУБЛИЦИСТИКА

Шибанова Ю. В., Тагланова Р. К. Школа молодого педагога	316
---	-----

ГЕОГРАФИЯ

Динамика климата в Республике Тыва за 2010–2020 гг.

Канзываа Светлана Отук-ооловна, кандидат биологических наук, доцент;
Сат Аржаан Эрес-оолович, студент магистратуры;
Хуурак Альберт Владимирович, аспирант
Тувинский государственный университет (г. Кызыл)

В данной работе представлена динамика температуры воздуха в разных частях Тувинской котловины Республики Тыва за последние 10 лет с 2010 по 2020 годы. Тренды температуры воздуха по каждой станции показывают увеличение среднегодовой температуры воздуха на 2,3–2,8°C, увеличение количество выпавших осадков в 1,5–2 раза, особенно в тех районах, где ранее отмечался более сухой аридный климат: в Дзун-Хемчикском, Улуг-Хемском и Кызылском.

Ключевые слова: климат, среднегодовая температура, сумма осадков, динамика, потепление, режим увлажнения.

Глобальное потепление — процесс постепенного увеличения средней годовой температуры поверхностного слоя атмосферы Земли и Мирового океана. Научное мнение, выраженное Межгосударственной группой экспертов по изменению климата (МГЭИК) ООН, заключается в том, что средняя температура по Земле повысилась на 0,7°C с конца 20 века, «большая доля потепления, наблюдавшегося в последние 50 лет, вызвана деятельностью человека» [1].

Анализ климатических данных и выявление региональных особенностей текущих изменений климата — ключ к пониманию изменений климата [2]. Горные районы являются прекрасным полигоном для мониторинга изменений климата. Республика Тыва относится к числу регионов, где рост температуры идёт с большими значениями.

Материалы и методы исследований

В работе были использованы ряды среднемесячных значений температуры воздуха и суммы осадков на метеостанциях, расположенных на основных сельскохозяйственных районах на территории региона с 2010 по 2020 годы. Анализ многолетних данных температуры и сумм осадков метеостанций позволил выявить общие тенденции в изменениях климата республики. Основной анализ многолетних данных проводился усреднением данных метеостанций. Для оценки изменения климата применены процедуры сглаживания и осреднения.

Результаты исследований и их обсуждение

Республика Тыва расположена в центре Азии между 50°11'–53°46' северной широты и 88°49'–98°56' восточной долготы. Территория ее вытянута с запада на восток на 740 км, с юга на север — на 100 км. Характер подстилающей поверх-

ности республики чрезвычайно сложный. Наиболее возвышенные части Тывы располагаются по ее периферии, наиболее пониженные — в центре и на юге, за хребтом Танну-Ола [5]. По методике Романовой Е. Н., Гобаровой Е. О., Жильцовой Е. Л. по мезо- и микроклиматическому районированию территорий для целей оптимизации размещения сельскохозяйственных культур геотопологические особенности земной поверхности делятся на девять типов макрорельефа, каждый из которых создает свой мезоклимат [3].

В пределах Республики Тыва было выделено два макроклиматических типа местоположений:

1. Среднегорный и горный рельеф.
2. Межгорные депрессии (котловины, впадины).

Метеостанции располагаются в Центрально-Тувинской (МС Шагонар), Хемчикской (МС Чадан) и Турано-Уюкской (МС Туран) котловинах. Непосредственно в самой Тувинской котловине располагаются метеостанции Кызыл и Сосновка.

Рассчитанные и приведенные в табл. 1 средние значения за 60-летний период можно считать «нормой», т.е. устойчивыми во времени величинами. Проведенный анализ временного распределения приземной температуры воздуха (СПТВ) показывает, что самые низкие значения отмечаются на предгорье котловины МС Туран (–3,8°C), затем Сосновка (–3,7°C). СПТВ в самой котловине МС Кызыл, Чадан оказались существенно выше и составили –2,1 и –2,3 °C.

Глобальное потепление климата, которое особо наблюдается аномально высокими температурами в разных странах в летний период (максимальная температура воздуха до 40°C в Европе в 2018–2019 гг.) и повышение температуры на 3–4°C в зимний период в ряде регионов России, также сопровождается изменениями климата в республике. Особенно «смягчение» климата наблюдается в последние 10 лет: теплая осень, уменьшение количества дней зимой с минимальными темпе-

Таблица 1. Средняя месячная и годовая температура воздуха (1949–2008 гг.)

Метеостанция	Месяцы												год
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Кызыл	-30,3	-25,5	-12,8	3,4	12	18	20,1	17,3	10,2	0,6	-14,1	-26,5	-2,3
Чадан	-28,5	-23,6	-11,5	3,8	11,9	17,4	18,7	16,2	9,3	-0,3	-13,3	-24,7	-2,1
Туран	-29,7	-25,2	-14,0	0,8	9,5	15,2	17,5	14,7	8,3	-0,8	-15,4	-26,3	-3,8
Сосновка	-29,7	-25,9	-14,6	1,6	10,2	15,9	18	15,5	8,7	-0,3	-15,3	-26,8	-3,7

Примечание. Таблица составлена автором по данным В. А. Шкляева, Л. С. Шкляевой, Д. Т. Мандыта [5].

ратурами за -40°C , увеличение дождливых и пасмурных дней в летнее время. Инструментальные наблюдения за температурой подтверждают потепление климата. В период 2010–2020 гг. в регионе в минимальные температуры в зимой повы-

сились на $2,8-3,2^{\circ}\text{C}$ с $-42,8-45,7$ до $-39-43,5^{\circ}\text{C}$, а максимальные температуры воздуха в летнее время уменьшились на $2,7-6,4^{\circ}\text{C}$ с $35,7-38,4^{\circ}\text{C}$ до $32-34,5^{\circ}\text{C}$ по сравнению с периодом 1949–2008 гг.

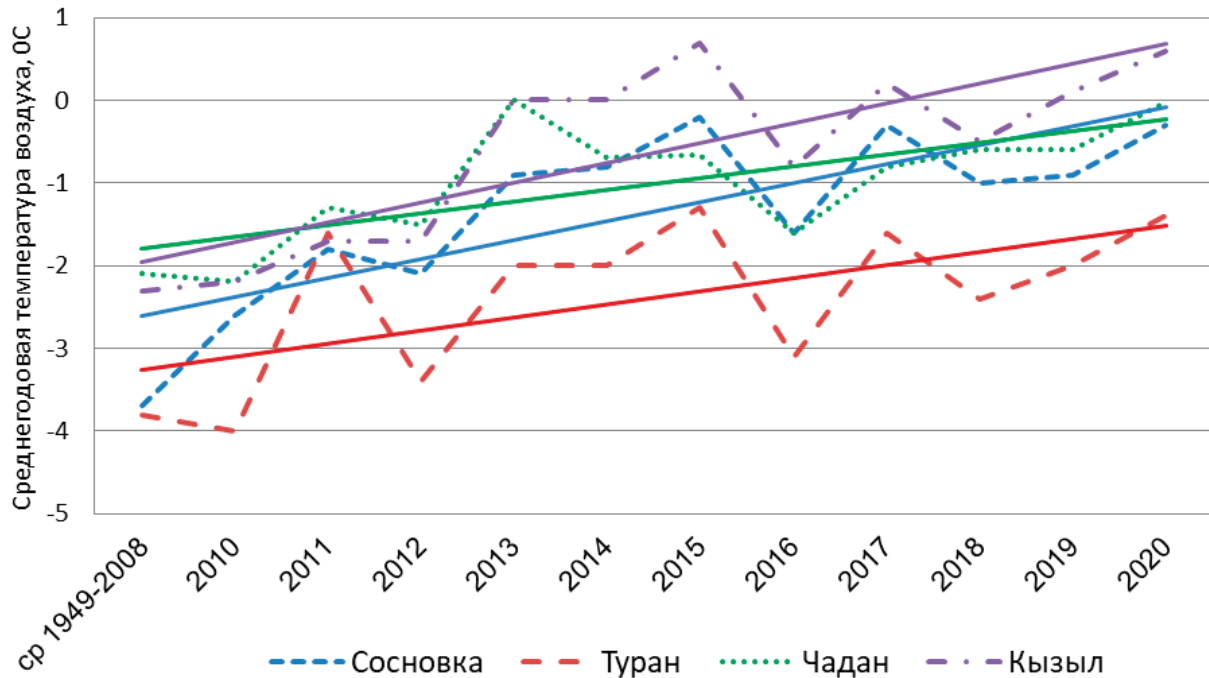


Рис. 1. Динамика среднегодовой температуры воздуха метеорологических станций Республики Тыва, расположенных в Тувинской котловине (2010–2020 годы)

Начальной точкой для построения графика динамики среднегодовой температуры воздуха с 2010 по 2020 год были взяты усредненные данные многолетней среднегодовой температуры воздуха за 1949–2008 гг. из таблицы 1. Анализ хода тренда среднегодовой температуры воздуха на рисунке 1 показывает на повышение среднегодовой температуры воздуха на $2,3-2,8^{\circ}\text{C}$.

Сотрудники Центра превосходства ТГУ «БиоКлимЛанд» отмечают о возможных заметных изменениях экосистем в Туве, в том числе подобные тем, которые отмечаются в Арктике — «об озеленении». Подобное явление встречается и на

некоторых участках степи. Хотя, согласно большинству прогнозов, аридные (сухие) территории должны становиться еще суше, но степные межгорные котловины в некоторых местах начинают покрываться молодым лесом. Этот феномен привел к появлению нового термина — «позеленение» степи (greening of the steppes) [4]. По словам эксперта ТГУ С. Н. Карпухина причина появления растительности, нехарактерной для степной зоны, заключается в изменении режима увлажнения. Не только в Туве, но и в соседней Монголии случаются ливневые дожди, что ранее происходило крайне редко.

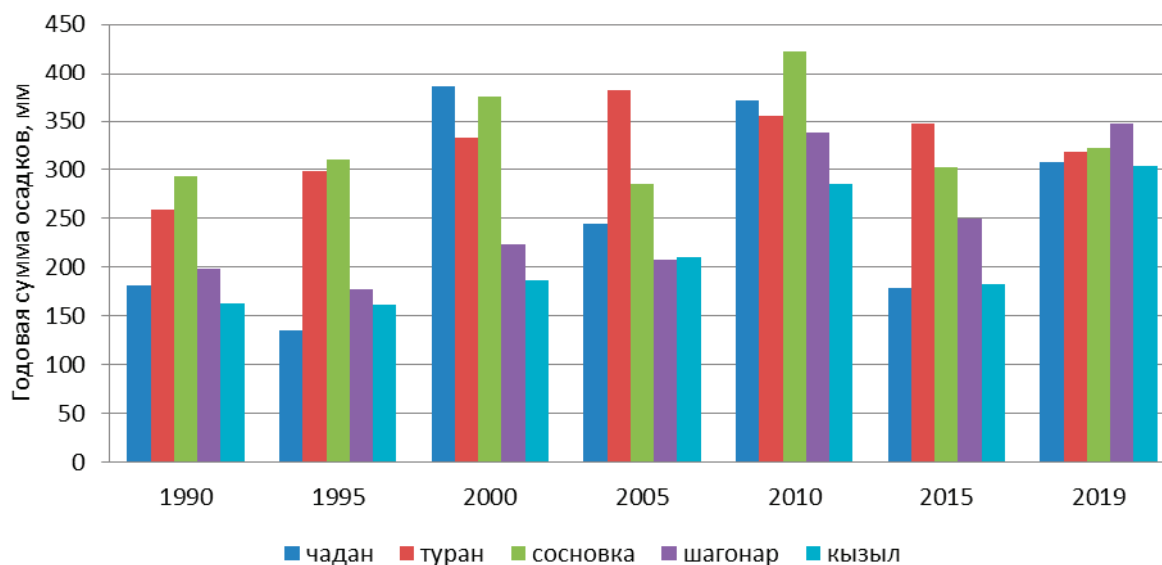


Рис. 2. Сумма осадков в год по метеорологическим станциям Республики Тыва, расположенных в Тувинской котловине (1990–2020 годы)

Сравнительный анализ суммы выпавших осадков по 5 летним периодам с 1990 по 2019 годы (рис. 2) показывает, что почти в 1,5–2 раза с 160–200 мм до 304–348 мм увеличились суммы осадков на территории Дзун-Хемчикского (МС Чадан), Улуг-Хемского (МС Шагонар) и Кызылского (МС Кызыл) районов, на 19% или с 258 мм до 318 мм увеличилась сумма осадков в Пий-Хемском районе (МС Туран) и всего на 11% с 297 до 322 мм увеличилось количество выпавших осадков в год в Тандинском районе (МС Сосновка). Распределение осадков по сезонам года неодинаково: за летний период выпадает 59–70%

осадков, за осенне-весенний выпадает 16–40%, в зимний — 7–22%.

Таким образом, за период с 2010 по 2020 годы в Туве наблюдается потепление климата, среднегодовая температура воздуха увеличилась на 2,3–2,8°C со среднегодовой температуры с –3,8°C до –1,4–0,4°C. Изменяется режим увлажнения котловин, где количество выпавших осадков местами увеличилось почти в 2 раза, особенно это отмечается в тех районах, где был более сухой аридный климат как Дзун-Хемчикский, Улуг-Хемский и Кызылский.

Литература:

1. Кузнецов К., Пышкина О.В. Глобальное потепление-угроза человечеству — Исследовательская работа — URL: <https://nsportal.ru/ap/library/nauchno-tekhnicheskoe-tvorchestvo/2019/01/30/issledovatel'skaya-rabota-globalnoe> (дата обращения 22.12.2020)
2. Куулар Х. Б. Мониторинг потепления климата в Республике Тыва по данным наблюдений // Естественные и технические науки.— 2016.— № 12.— С. 153–157.
3. Романова Е. Н., Гобарова Е. О., Жильцова Е. Л. Методы мезо- и микроклиматического районирования для целей оптимизации размещения сельскохозяйственных культур с применением технологии автоматизированного расчета.— СПб.: Гидрометеоиздат, 2003.
4. «Позеленение» степи: ученые выяснят, как изменение климата влияет на экосистемы Тувы — URL: <https://tayga.info/154027> (дата обращения 22.12.2020).
5. Шкляев В. А., Шкляева Л. С., Мандыт Д. Т. Особенности пространственного и сезонного изменения температуры воздуха в Республике Тыва // Географический вестник — 2010, № 1(12).— С. 21–26.

ГЕОЛОГИЯ

Проблемы строительства горизонтальных скважин с использованием инвертно-эмульсионных буровых растворов

Долбнев Роман Юрьевич, студент магистратуры;
Оглезнев Сергей Вячеславович, студент магистратуры
Тюменский индустриальный университет

Инвертно-эмульсионный буровой раствор (ИЭБР) на настоящее время нашел широкое применение при бурении скважин с горизонтальным окончанием на месторождениях Западной Сибири.

Рецептура данных БР постоянно совершенствуется с целью получения низковязких инвертных эмульсий, обладающих оптимальными структурно-реологическими свойствами, высокой емкостью в отношении утяжелителя и стабильностью реологических параметров в зависимости от температуры.

Все большее применение находит технология нефтедобычи с применением горизонтальных скважин, в силу сложного геологического строения и с наличием трудно проницаемых коллекторов, которые присущи большинству месторождений Западной Сибири.

Основная масса ГС пробурена с использованием данных ИЭБР, что связано с их стабильностью, устойчивости к загрязнениям, низким значением коэффициента трения и высоким смазывающим показателям, низким значением водоотдачи и возможностью многократного использования и при этом не требует сложной технологической процедуры очистки и восстановления.

Однако, несмотря на большое количество положительных моментов у данных растворов есть и ряд негативных сторон, которыми не обладают другие растворы на водной основе [1] за счет наличия повышенных реологических характеристик за счет углеводородной основы и которые могут привести к увеличению гидравлических сопротивлений как в затрубном пространстве, так и к протаскиванию элементов КНБК внутри скважины. Результатом чего в свою очередь является к увеличению давления и объемов прокачки, росту эквивалентной циркуляционной плотности раствора.

Данные реологические свойства в ряде условий могут оказать отрицательный эффект по операциям промывке и очистки скважинного ствола, при этом снижается эффективная механическая скорость проходки, возможно возникновение ряда негативных явлений в виде свабирования при СПО, поршевания и т.д. Недостаточно эффективная система очистки всю очередь приводит к накоплению шлама на участках искривления по нижней стороне скважиной стенки, закупорке ствола, росту нагрузок на БК, не доведения осевой нагрузки на долото, зажаткам и прихватам бурового оборудования с потерей цирку-

ляции и как следствие потери оборудования и производственного времени, а значит к высоким экономическим затратам [2].

Таким образом возникает необходимость оптимизации рецептур данных БР для создания необходимых реологических свойств ИЭР исходя из конкретных задач и специфических особенностей того или иного месторождения с разработкой мероприятий по эффективной очистке скважинного ствола.

Также существенным недостатком традиционно применяемых ИЭР является зависимость их реологических свойств от температуры. Что ощутимо сказывается на их применении в условиях наличия высоких забойных температур и их разнице между забоем и поверхностью.

С ростом температуры в данных растворах происходит резкое снижение вязкости, динамического напряжения сдвига и прочности геля, которые являются основными показателями качества очистки выноса бурового шлама из скважины на поверхность. Под воздействием температуры БР становится неспособным к удержанию мелкодисперсной твердой фазы и утяжелителя во взвешенном состоянии.

Воздействие низких температур на поверхности окружающей среды приводит, наоборот, к загущению данных растворов, что так же создает определенные сложности при его прокачке.

В настоящее время одним из самых распространенных способов регулирования реологических параметров растворов на углеводородной основе является изменение соотношения углеводородной среды и водной фазы, то есть снижение вязкости достигают разбавлением раствора используемой дисперсионной средой. Однако в этом случае наряду со снижением пластической вязкости и динамического напряжения сдвига снижается вязкость раствора при низких скоростях сдвига, уменьшается седиментационная стабильность

эмульсий, резко возрастают фильтратопотери, что так же приводит его к неспособности удержания выбуренного шлама и утяжелителя.

Для исключения данных проблем компанией ООО «Ин-ТехБурение» был разработан реагент на основе смеси многоатомных спиртов с их различным процентным содержанием и коллоидной водной дисперсии термопластичных полимеров — «Инжель».

Использование данного реагента в рецептурах низковязких инвертных эмульсий БР приводит к стабилизации реологических характеристик и его вязкости при температурном воздей-

ствии повышенных и пониженных значений для повышения качества очистки скважинного ствола и исключения негативных проявлений, рассмотренных выше. Таким образом, данный реагент в составе ИЭБР выступает термостабилизатором без потери остальных положительных свойств раствора.

В настоящее время строительство основного количества ГС месторождений Западной Сибири ведется с использованием представленного в статье комплекса взаимосвязанных технологий. Опыт показывает, что данный комплексный подход обеспечивает высокое качество строительства скважин и минимизацию потенциальных осложнений.

Литература:

1. Меденцев С. В. Стабилизация реологического профиля буровых растворов на углеводородной основе // Территория НЕФТЕГАЗ. — 2010. — № 10. — С. 28–30.
2. Горпинченко В. А. Применение синтетического полимерного волокна для увеличения эффективности выноса шлама при бурении долотами PDC / В. А. Горпинченко, М. Р. Дильмиев // Бурение и нефть. — 2010. — № 6. — С. 6–8.

Обзор существующих методов приобщения продуктивных пластов при строительстве скважин с горизонтальным окончанием

Ибрагимов Ильдар Таирович, студент магистратуры;
 Васильев Сергей Геннадьевич, студент магистратуры;
 Бакиев Рамиль Камильевич, студент магистратуры;
 Болдырев Антон Леонидович, студент магистратуры
 Тюменский индустриальный университет

В статье авторы анализируют доступные методы приобщения продуктивных пластов с попыткой определить оптимальные для скважин с горизонтальным окончанием.

Ключевые слова: перфорация, горизонтальные скважины, ГПП, многостадийная.

Освоение технологии строительства горизонтально направленных скважин, или скважин с горизонтальным окончанием, является одним из наиболее серьезных технологических достижений нефтяной промышленности и позволяет добиваться существенно больших показателей продуктивности, помогая решать дополнительные специальные задачи разработки месторождений в интересах недропользователя.

В производственной практике популярность скважин с горизонтальным окончанием неизменно растет, причем имеется настойчивая тенденция к увеличению продолжительности горизонтальных участков, в независимости от глубин залегания целевых пластов. Помимо очевидного факта увеличения сложности строительства для горизонтальных скважин, одновременно увеличивается сложность обслуживания и эксплуатации таких скважин. При этом, одной из наиболее интересных задач, на настоящий момент, является задача выбора технологий приобщения целевого пласта.

Имеющиеся варианты технологий приобщения пластов, можно разделить по способу выполнения работ и по типу при-меняемых устройств.

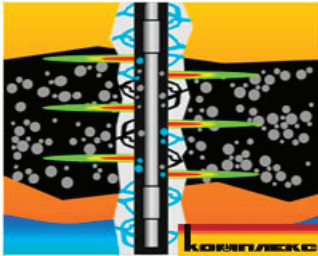
По способу выполнения работ методы приобщения пластов подразделяются на:

- Перфорационные работы на насосно-компрессорных трубах — метод характеризуется простотой и надежностью, но требуют длительного времени на выполнение. Позволяет применять все виды перфораторов, и любые сопутствующие технологии, однако не пригоден для выполнения работ на депрессии, а также имеет существенные ограничения по максимальной глубине спуска, особенно при применении в горизонтальных скважинах.

- Перфорационные работы на геофизическом кабеле (картажные работы) — наиболее дешевый и простой метод перфорационных работ. Пригоден для малого спектра задач, однако позволяет выполнять операции на депрессии. Имеет затруднения с «доходимостью» перфораторов в горизонтальных скважинах.

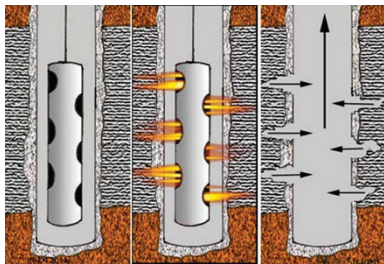
- Перфорационные работы на гибких насосно-компрессорных трубах — наиболее прогрессивный и дорогой метод выполнения работ. Позволяет выполнять любые виды перфорационных работ в том числе в любом режиме депрессии. Метод наиболее актуален в горизонтальных скважинах, т.к. имеет хо-

рошие показатели доходимости инструмента в горизонтальной части скважины. Однако технология все же имеет некоторые ограничения и предъявляет высокие требования к качеству инженерного сопровождения.

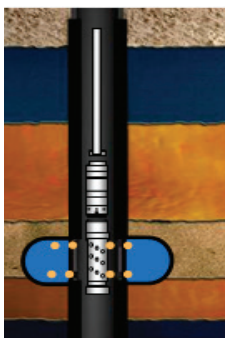


По типу применяемых устройств выделяются:

– Пулевая/торпедная перфорация — устаревший метод перфорации, который предполагает формирование перфоканалов пулевым снарядом или торпедой. Имеет наихудшие характеристики формируемых каналов, т.к. кинетическая энергия снарядов быстро теряется в плотных горных породах, но когда-то этот метод был основным способом приобщения продуктивных пластов, ввиду отсутствия альтернатив.



– Кумулятивная перфорация — метод, образующий перфорационные каналы с помощью кумулятивных струй, созданных специальными кумулятивными зарядами, установленными в цилиндрический корпус перфоратора. Этот метод наиболее распространен, характеризуется простотой и эффективностью, однако имеет существенное негативное влияние на проницаемость пород в интервале перфорации, т.к. кумулятивная струя одновременно уплотняет структуру горных пород и оказывает высокотемпературное воздействие на их поверхность, кроме того наличие взрывной волны и создание зон повышенного давления негативно влияет на техническое состояние эксплуатационной колонны в интервале перфорации.



– Гидропескоструйная перфорация — метод перфорации, при котором перфорационные каналы формируются высокоскоростной направленной струей перфорационной жидкости, содержащей абразивный наполнитель. Не оказывает отрицательного влияния в ПЗП и интервале перфорации и дает лучшие результаты, однако, отличается большей сложностью исполнения и имеет ряд технологических ограничений.

– Механические и комбинированные методы — методы, основанные на применении различных устройств, обеспечивающих формирование перфорационных каналов посредством механического или гидромеханического воздействия (сверления, резания, бурения, деформации и т.п.). В данной области имеется большое количество разработок, различные режущие, комбинированные, сверлящие перфораторы, технологии с применением различных буров, гидромониторных насадок и винтовых забойных двигателей. Данные методы дают хорошие показатели качества вскрытия, ввиду отсутствия кольматирующего воздействия на ПЗП, а также, могут создавать очень протяженные перфорационные каналы но все они требуют применения габаритного и сложного внутрискважинного оборудования. Минусами данных методов является высокая сложность выполнения работ, наличие еще больших технологических ограничений, чем для ГПП, а также низкая скорость создания перфорационных каналов.

– Безперфораторные методы приобщения пласта — обеспечивают приобщение целевого пласта за счет использования конструктивных элементов скважины, заранее включенных в компоновку во время строительства. К данным методам можно отнести использование перфотруб, фильтр-хвостовиков, компоновок МГРП разрывных муфт и т.п. элементов, которые включаются в конструкцию скважины на этапе строительства и спускаются вместе с остальными конструктивными элементами скважины, чем решается проблема доставки элементов в скважину еще на этапе строительства. Данный метод отличается эффективностью, отличным сохранением ФЕС пласта, в случае соблюдения технологий строительства, но обладает высокой стоимостью, имеет проблемы с надежностью и не предоставляет гибкости в выборе последующих методов эксплуатации скважины.

Какие же методы приобщения пластов целесообразно применять в горизонтальных скважинах?

В связи с главной особенностью конструкции рассматриваемых скважин — наличием горизонтального участка, который неуклонно стремится к увеличению протяженности, доставка перфораторов в целевые интервалы горизонтальных скважин становится все сложнее. Кроме того, целью строительства дорогостоящих скважин с горизонтальным окончанием является максимальное улучшение связи с продуктивным пластом, и получение максимальной площади фильтрации флюида, что делает необходимым не допускать кольматирующих эффектов и обуславливает целесообразность выполнения работ на депрессии. Популярность применения ГРП при освоении таких скважин выводит на первый план показатели гидродинамического совершенства ПЗП и скин-фактора.

Таким образом, проанализировав имеющиеся способы приобщения продуктивных пластов можно сделать вывод, что ме-

тоды доставки перфораторов на кабеле и насосно-компрессорных трубах имеют серьезные ограничения по применимости в горизонтальных скважинах, так, даже специальный геофизический кабель позволяет транспортировать приборы в горизонтальную часть скважины на глубину не более чем 500–700 метров, а для насосно-компрессорных труб практическим пределом спуска в большинстве скважин является общая глубина по стволу в 4000м из-за ограничений грузоподъемности подъемных агрегатов и пределов прочности резьбовых соединений насосно-компрессорных труб. Лучшие показатели по применимости в горизонтальных скважин показывают гибкие насосно-компрессорные трубы, которые позволяют достигать максимально возможных показателей «доходимости» инструмента. При этом, технологии ГНКТ позволяют выполнять работы на депрессии без глушения скважины, и даже без остановки ее эксплуатации, в том числе на газообразном флюиде и скважинах с аномально высокими пластовыми давлениями.

С точки зрения методов перфорации нужно отметить, что кумулятивная перфорация мало пригодна для применения в горизонтальных скважинах, т.к. оказывает существенный негативный эффект на проницаемость пласта, а также деформирует эксплуатационную колонну, нарушает ее целостность, формирует в зоне перфорации большое количество механических образований. Сами перфораторы имеют склонность к увеличению диаметра, после срабатывания, что в комплексе с остальными факторами приводит к высоким шансам прихвата и заклинивания инструмента во время работ.

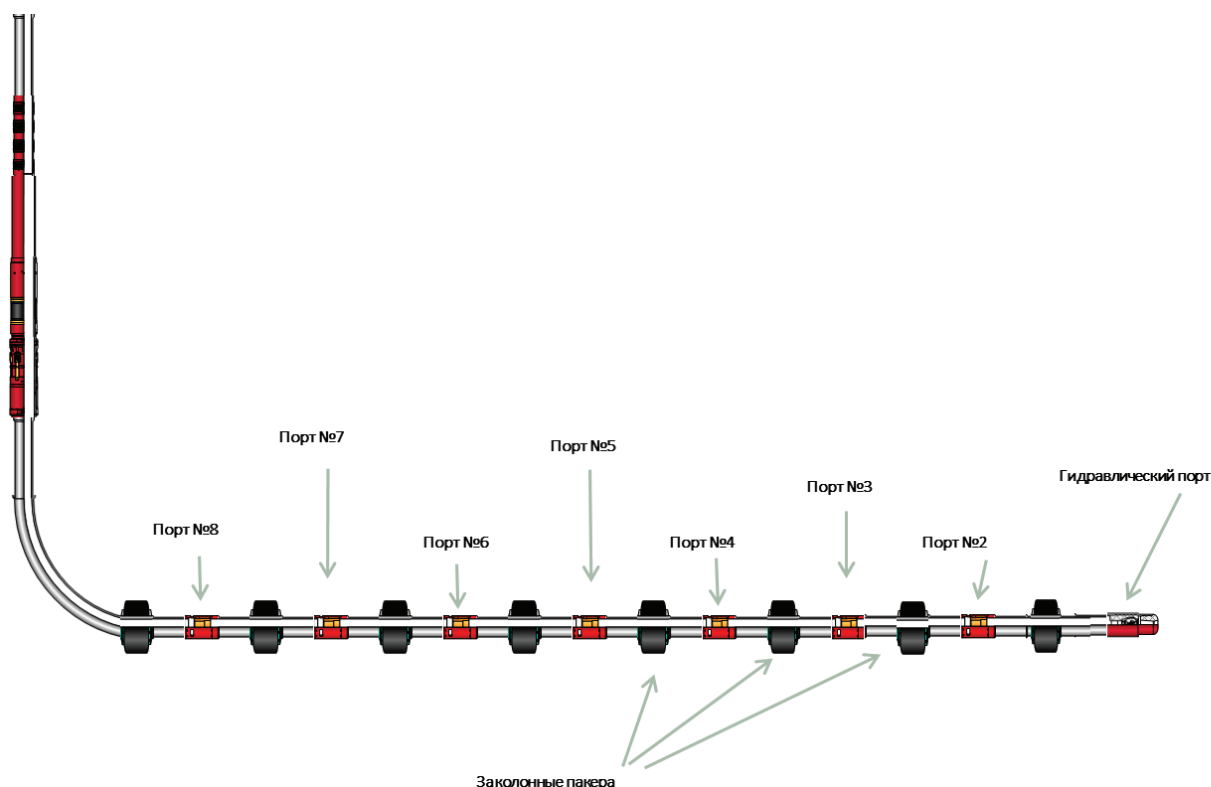
Механические и комбинированные методы вскрытия в горизонтальных скважинах являются перспективным и востребованным направлением развития, т.к. могут обеспечить хорошие показатели качества вскрытия ПЗП и большое увеличение площади перфорационных каналов, увеличив продуктивность без

применения ГРП, однако, технологии выполнения подобных работ остаются чрезвычайно сложными и дорогими, в связи с чем, редко выполняются на практике, однако методы данного рода, например радиальное бурение и подобные, могут быть эффективным инструментом решения специфических задач.

Гидропескоструйная перфорация в горизонтальных скважинах является одной из наиболее подходящих и перспективных технологий, т.к. легко применима на ГНКТ, позволяет выполнять работы в скважинах с малым внутренним диаметром и дает хорошие показатели качества вскрытия. Однако технология требовательна к уровню инженерного сопровождения и технической оснащенности исполнителя работ

Ну и наиболее популярными, на настоящий момент, являются безперфорационные методы приобщения пластов. Не будет преувеличением сказать, что 99% строящихся добывающих скважин с горизонтальным окончанием применяют безперфорационные методы вскрытия, того или иного вида. Несомненным их преимуществом можно считать возможность приобщения пласта на протяжении всего горизонтального участка скважины, именно по этой причине недропользователи стремятся к все большему увеличению протяженности горизонтальных участков, т.к. это ведет к пропорциональному увеличению продуктивности. Наиболее популярными способами безперфораторного вскрытия в настоящий момент являются спуск фильтр-хвостовиков и спуск компоновок МГРП.

Фильтр хвостовики позволяют приобщить пласт на всей протяженности горизонтального участка и противодействуют засыпанию ствола скважины горными породами, однако фильтр-хвостовики мало пригодны для выполнения стимуляции пласта методом ГРП и имеют тенденцию к снижению проницаемости ПЗП с течением времени, в связи с чем, требуют проведения работ по восстановлению связи с пластом.



Компоновки МГРП (многостадийного ГРП) отличаются великолепными результатами получаемого дебита жидкости после освоения скважины, так как изначально предполагается их освоение методом поэтапного гидравлического разрыва. Хвостовик МГРП разделяет целевой участок пласта на «зоны» с помощью заколонных пакеров различного типа, в каждой из зон располагается «порт», той или иной конструкции, задачей которого является герметизация «зоны» до момента начала проведения на нем ГРП.

Данная технология позволяет создать несколько высокопроницаемых зон, огромной протяженности, что позволяет добиться высочайших результатов продуктивности. Однако это же свойство является серьезным минусом данной конструкции, т.к. сверхвысокая проницаемость предполагает более интенсивный режим эксплуатации и приводит к быстрому снижению пластового давления и обводнению эксплуатируемого участка.

Идеальным сценарием строительства горизонтальной скважины является строительство скважин с максимальной протяженностью горизонтального участка, приобщение которого выполняется безперфорационным методом на депрессии с немед-

ленным освоением и запуском скважины в эксплуатацию, без ее глушения и дополнительных внутрискважинных операций, что позволяет получить наилучшую проницаемость ПЗП, сохранить ФЭС на протяжении всего интервала приобщения и получить максимальные результаты продуктивности добывающих скважин.

В случае же каких либо отказов в работе компоновок МГРП или снижения продуктивности фильтр-хвостовиков, целесообразно выполнение гидropескоструйной перфорации на ГНКТ, т.к. эта технология позволяет устранять проблемы с приобщением зон МГРП в случае их отказов, а также, создать высокопроницаемые перфорационные каналы для восстановления проницаемости ПЗП в фильтр-хвостовиках в любой части горизонтального участка, не оказывая при этом негативного воздействия на пласт.

При необходимости решения каких-либо специальных задач, например создания протяженных и разветвленных перфорационных каналов в низко проницаемых коллекторах или приобщения нескольких целевых участков пластов с высокой точностью, необходимо рассматривать и применять методы механического вскрытия, высокая стоимость которых в указанных условиях будет целесообразна получаемому результату.

Литература:

1. Аксенова, Н. А. Технология и технические средства для вскрытия продуктивных пластов: Учеб. Пособие для ВУЗов / А.Е Анашкина, В. А. Федоровская. — Тюмень: ТюмГНГУ, 2015. — 176с.
2. Ковалев А. В. Курс лекций «Заканчивание скважин»: Лекция 13: перфорация скважины и вызов притока [Электронный ресурс] доцент каф. бурения скважин Отд. НД ТПУ.
3. Оценка качества вскрытия продуктивных пластов: методические указания / В. П. Овчинников, Г. П. Зозуля И. И. Клещенко, Е. В. Паникаровский [и др.] — Тюмень% ТюмГНГУ. 2007. — 31с.
4. Sharma A. Coiled-Tubing-Assisted Hydraulic Fracturing of CBM Wells in India Using CT-Deployed Hydrajet Perforation Technology/Ajay Sharma, Dushyant Bhalla, Sumit Bhat / Online Journal for E&P Geoscientists [Электронный ресурс] /Режим доступа: <http://www.searchanddiscovery.com/>.
5. Методы перфорации и торпедирования скважин / Деловой журнал «Neftegaz.RU» [Электронный ресурс] /Режим доступа: <https://neftgaz.ru/tech-library/burovye-ustanovki-i-ikh-uzly/141570-metody-perforatsii-i-torpedirovaniya-skvazhin/>

Анализ состояния разработки месторождения Нефть Дашлары (на примере IV блока)

Сулейманова Вафа Махал кызы, кандидат геолого-минералогических наук, доцент, ведущий научный сотрудник
Научно-исследовательский проектный институт «Нефтегаз» (SOCAR) (г. Баку, Азербайджан)

Рахманов К. Н.,
Азербайджанский государственный университет нефти и промышленности (г. Баку, Азербайджан)

В статье рассматривается анализ состояния разработки месторождения Нефть Дашлары (на примере IV блока). С этой целью был собран и систематизирован фондовый материал скважин, текущие дебиты скважин, технологические показатели разработки, общие сведения о горизонтах, охваченных процессом заводнения, анализ процесса заводнения и т.д. На основе проведенных анализов было определено, что за счет применяемых на месторождении методов закачки воды, была получена дополнительная добыча нефти. Принимая во внимание эффективность методов заводнения в статье рекомендуется увеличение количества водонагнетательных скважин (в том числе, путем перевода 3 скважин из бездействующего в нагнетательный фонд с общим суточным объемом закачки воды 472 м³).

Ключевые слова: месторождения, горизонт, блок, фонд скважин, методы заводнения, запасов нефти.

Месторождение «Нефть Дашлары» расположено в Каспийском море, в 110 км от г. Баку. Месторождение было от-

крыто в 1949 г., промышленная эксплуатация началась в 1950 г. с ввода в эксплуатацию Надкирмакинского песчаного гори-

зонта (НКП V бл). Это месторождение не только одно из самых крупных в море, но и самое многослойное.

Месторождение разделено на 6 тектонических блоков (I, Ia, II, III, IV, V) с продольными и поперечными разломами. Несмотря на то, что месторождение эксплуатируется уже 70 лет, в коллекторах этих залежей остаются значительные запасы углеводородов. Остаточные запасы нефти промышленного значения сосредоточены в верхних и нижних отделах продуктивной толщи (ПТ), запасы нефти в блоках IV и V составляют 70% запасов месторождения (69,4% извлекаемых). В статье анализируется текущее состояние разработки IV блока [1–7].

Разработка IV блока началась в 1951 г. с вводом в эксплуатацию горизонта Подкирмакинской свиты (ПК). На блоке разрабатываются 19 продуктивных горизонтов. С начала разработки добыто свыше 30 млн т нефти, 45 млн т жидкости. Текущий коэффициент нефтеотдачи IV блока составляет 0,41, а конечный коэффициент 0,49. Основные базисные горизонты блока являются: VIIa, VIII, IX, X и СП (свита перерыв). На рисунке 1 представлена динамика технологических показателей разработки по IV блоку.

По собранным и систематизированным геолого-промысловых материалов определено, что с начала разработки по настоящее время на IV блоке пробурено 342 скважины (319 эксплуатационные, 23 разведочные). Ликвидировано 254 скважины. В настоящее время в эксплуатационном фонде имеется 74 скважины, из них 71 скважина находится в эксплуатации, 3 скважины в бездействующем фонде. В действующем фонде 2 скважины разрабатываются фонтанным, а 69 скважин газ-

лифтным методами (табл. 1). Информация о фонде скважин приведена в таблице 2. Несмотря на то, что по блоку добыто более 30 млн тонн нефти, в коллекторах еще числится 40 млн тонн остаточных запасов нефти.

Как известно, существует множество подходов к эффективному освоению запасов нефти. В данной статье основное внимание уделяется усовершенствованию методов закачки воды.

Методы закачки воды в IV блоке впервые были применены в 1958 г. на горизонтах НКГ (Надкирмакинская глинистая свита), ПК-1 (Подкирмакинская свита), КаС-1 (Калинская свита).

Всего в эксплуатации горизонтов задействовано 97 нагнетательных скважин (табл. 2). По текущим данным, на IV блоке пробурено 27 водонагнетательных скважин. По геолого-техническим причинам 23 скважины были ликвидированы. Из 4-х скважин закачено 20462,1 тыс. м³ воды. В настоящее время процесс заводнения осуществляется в IV блоке — на горизонтах VII, X, СП и КС-2 (Кирмакинская свита), с объемом суточной закачки воды 233 м³. Начальное пластовое давление по блоку составляет 9,9 МПа, текущее пластовое давление 4,5 МПа. Объем воды, закачанной в пласт IV блока с начала разработки, составляет 46074,9 тыс. м³. В результате полученный эффект нефти составляет 16280,0 тыс. тонн (табл. 3). Коэффициент заводнения с начала разработки — 0,90.

Принимая во внимание в вышеизложенное, для эффективного использования остаточных запасов нефти рекомендуется перевести 3 скважины из бездействующего фонда в нагнетательный фонд (с общим суточным объемом закачки воды 472 м³) с целью усовершенствования методов заводнения пластов.

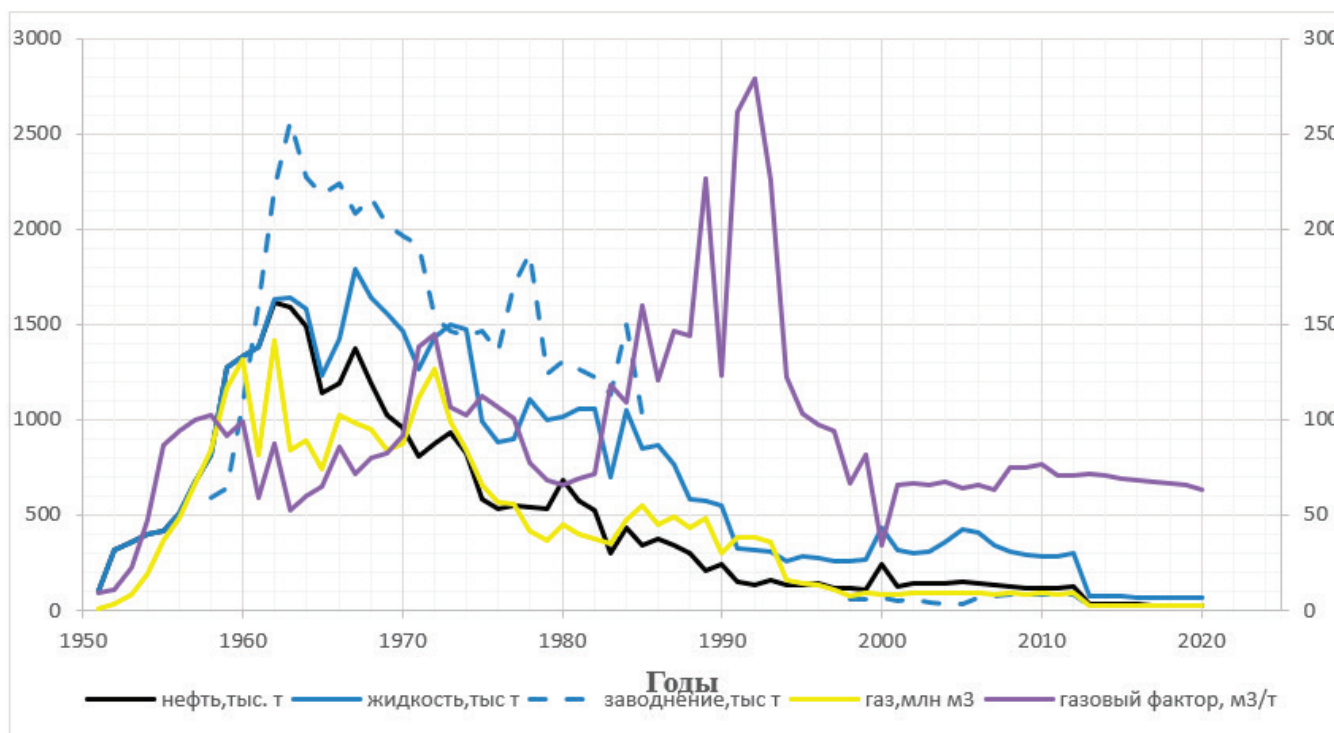


Рис. 1. Кривые разработки по IV блоку

Таблица 1. Фонд скважин IV блока

Фонд эксплуатационных скважин	Пробуренные		342
	Эксплуатационные		319
	Разведочные		23
	Разрабатываемые		71
	В том числе	Фонтанные	2
		Газлифтные	69
	Бездействующие		3
	Ликвидированные		254
	По геологическим причинам		182
	По технологическим причинам		72
Фонд нагнетательных скважин	Пробуренные в нагнетательный фонд		27
	Разрабатываемые		4
	Ликвидированные		23

Таблица 2. Анализ нагнетательных скважин на IV блоке

№№	Горизонты	IV блок
1	VI	
2	VII	1
3	VIIa	7
4	VIII	4
5	IX	4
6	X	4
7	СП	17
8	НКГ	2
9	НКП	24
10	КС-1	2
11	КС-2	16
12	ПК-1в	
13	ПК-1	18
14	ПК-2в	12
15	ПК-2	
16	ПК-2н	13
17	ПК-3	
18	КаС-1	1
19	КаС-2	
Итого:		97

Таблица 3. Общие сведения о горизонтах, охваченных процессом заводнения на IV блоке

№№	Горизонт	Дата начала разработки	Дата закачки	Объем закачки воды, с начала разработки, тыс. м ³	Полученный эффект, тыс.т
2	VII	05.12.1979	19.04.2000	215,2	5,5
3	VIIa	25.05.1972	27.10.1977	3567,3	102,6
4	VIII	16.07.1972	03.02.1962	975,4	12,2
5	IX	15.05.1967	04.10.1976	1996,5	226,5
6	X	26.02.1966	12.10.1971	597,0	23,8
7	СП	01.12.1956	15.10.1961	8317,9	2042,5
8	НКГ	11.09.1966	16.12.1971	16,4	
9	НКП	16.06.1955	05.04.1958	8324,7	4005,7
11	КС-1	07.10.1965	30.12.1975	189,7	
12	КС-2	27.03.1954	29.09.1959	2341,6	6,1
13	ПК-1	07.06.1952	07.09.1958	8648,3	5613,6
14	ПК-2 <i>ii</i>	08.09.1952	20.01.1961	4388,4	1172,3
16	ПК-2a	05.07.1951	01.04.1959	6071,4	3069,1
17	КаС-1	29.07.1958	20.05.1958	425,2	
Итого по IV блоку				46074,9	16280

Литература:

1. Багиров Б. А. Геологические основы доразработки нефтяных залежей, Баку, Элм, 1986 г.
2. Юсуфзаде Х. Б. Состояние и перспективы развития нефтегазодобычи в Азербайджане. Азербайджанское нефтяное хозяйство, 2000, № 11–12, с. 29–39.
3. Сургучев М. Л. Вторичные и третичные методы увеличения нефтеотдачи пластов. М.: Недра, 1985, 308 с.
4. М. А. Жданов. Нефтегазопромисловая геология и подсчет запасов нефти и газа. Москва, 1981
5. Н. Е. Быков, А. Я. Фурсов, М. И. Максимов. Справочник нефтегазопромисловой геологии. Москва, 1981
6. <https://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2015-november-projects/1109737/>
7. Фондовые материалы НИПИ «Нефтегаз»

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Рейтинговый анализ эффективности деятельности вагоностроительных предприятий России

Большакова Надежда Владимировна, студент магистратуры
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

В статье приводится методика и основные результаты анализа эффективности деятельности вагоностроительных предприятий России за 2018–2019 годы.

Ключевые слова: рейтинговая оценка, финансовое состояние, инвестиционная привлекательность

История отечественного вагоностроения так же, как и история железных дорог России, насчитывает уже более чем вековую историю. Сегодня предприятия, работающие в данной отрасли, осуществляют выпуск грузовых и пассажирских вагонов, цистерн, тележек в промышленных масштабах, что очень важно для всего населения страны, поскольку благодаря железнодорожным перевозкам мы получаем товары прямо от производителей из разных уголков России, получаем почту, перемещаемся внутри страны и за границу на пассажирских железных дорогах. Многие предприятия данной отрасли образованы еще в середине прошлого века, что позволяет им осуществлять свою деятельность по сей день за счет устоявшейся репутации со времен СССР. При этом часто на длительно существующих предприятиях анализ деятельности сводится лишь к анализу выполнения плана, объемов производства и объемов реализации. Не многие предприятия уделяют большое внимание анализу рентабельности деятельности и продукции, деловой активности и платежеспособности, что в совокупности дает большое конкурентное преимущество компании с точки зрения устранения «слабых мест» и повышения инвестиционной привлекательности [2, с. 113].

Одним из способов определения инвестиционной привлекательности экономического субъекта является рейтинговая оценка на основе анализа показателей финансовой отчетности, что позволяет не только наглядно сравнить предприятия по разным критериям, но и разработать на основе полученных результатов действенные управленческие решения [4, с. 96].

Для проведения рейтинговой оценки финансовых и нефинансовых показателей были выбраны три российских предприятия-производителя вагонов: АО «Завод металлоконструкций» (АО «ЗМК») Саратовская область; ОАО «Тверской вагоностроительный завод» (ОАО «ТВЗ») и Трансмашхолдинг — крупнейший российский производитель подвижного состава для железных дорог и городского транспорта.

Для ранжирования предприятий мы использовали методику анализа финансового состояния предприятия с использованием классификационных рейтингов экспертно-балльным методом. Сущность данного метода заключается в установлении трех классов надежности и присвоении количества баллов согласно фактическому значению показателя (первому классу — наибольшее, последнему — наименьшее), попадающего в границы нормативных значений в рамках указанных классов [1, с. 46]. При этом нормативные значения определяются в соответствии с отраслевыми особенностями предприятий. Итоговый рейтинг предприятия определяется как сумма всех полученных баллов по группам показателей.

В нашей работе мы рассмотрели пять групп показателей, в достаточной степени характеризующих деятельность предприятий вагоностроительной отрасли. Это такие группы как: показатели рентабельности (продаж, активов, собственного капитала и основной деятельности), финансовой устойчивости (коэффициенты финансовой устойчивости, соотношения собственных и заемных средств, маневренности и автономии), ликвидности (коэффициенты абсолютной, текущей и промежуточной ликвидности и определение соотношения сумм дебиторской и кредиторской задолженности), деловой активности (определение периода оборота запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, длительности финансового цикла) и показатели эффективности использования основных фондов предприятий.

Оценка показателей рентабельности показала примерно равное положение дел на рассматриваемых объектах анализа: в 2019 году все три предприятия получили 9 баллов из 12 возможных. При этом рентабельность активов и капитала на предприятиях высокая (не ниже 11% на средства, вложенные в активы и капитал). Сравнительно более рентабельным и стабильным является основной вид деятельности у холдинга — 11% по данным за 2018 и 2019 годы.

В целом наиболее стабильное состояние по группе показателей финансовой устойчивости показало АО «Завод металлоконструкций», так как многие коэффициенты получили оценку первого и второго уровня надежности как в 2018, так и в 2019 году, что позволило предприятию набрать большее количество баллов. У этого предприятия в 2019 году наблюдается высокая доля устойчивых источников порядка 70% от всех средств предприятия. Трансмашхолдинг показал результат — 60% устойчивых источников, что соответствует второму типу финансовой устойчивости. ОАО «Тверской вагоностроительный завод» показал в 2018 году резкий скачок в сторону ослабления финансовой устойчивости (коэффициенты набрали минимальные баллы по сравнительной шкале) ухудшилось соотношение собственных и заемных средств, а также снизилась маневренность предприятия.

В процессе оценки показателей ликвидности мы определили, что наиболее стабильное положение у Трансмашхолдинг в 2018 году — 10 рейтинговых баллов, в 2019—11 баллов. АО «Завод металлоконструкций» в 2019 году набрал 12 баллов из 12 возможных, однако годом ранее ситуация была значительно труднее — активы не покрывали в полном объеме имеющиеся на тот момент обязательства и предприятие набрало только 5 рейтинговых баллов. По результату 2019 года мы видим укрепление ликвидности средств и платежеспособности предприятий, что значительно снижает риски финансовых потерь и повышает их инвестиционную привлекательность.

Оценка показателей деловой активности показала, что АО «Завод металлоконструкций» набрало максимальные баллы, а значит, оно имеет более устойчивое положение на кон-

курентном рынке. В 2019 году им удалось существенно снизить период оборота запасов до 25 дней (чего не удалось сделать остальным). Период оборота запасов на предприятиях группы Трансмашхолдинг и ОАО «Тверской вагоностроительный завод» составляет более 40 дней, что соответствует низкому рейтингу надежности по данному классу, поскольку в отчетности компаний значатся довольно большие объемы производства, материалов и других запасов расходуется много, а при низком уровне их оборачиваемости можно сделать вывод о неэффективной системе снабжения: запасы на предприятии залеживаются, в то время как средства изъяты из оборота. Другие показатели оборачиваемости на трех рассмотренных предприятиях находятся в рамках первого и второго класса надежности, что позволяет сделать вывод о достаточной скорости их оборачиваемости и удовлетворительном уровне деловой активности.

По группе специфических показателей, характеризующих использование основных средств предприятий мы определили, что лидером является АО «Завод металлоконструкций» у этого предприятия наибольшая отдача на рубль стоимости основных фондов в целом и производственных площадей в частности с ростом в 2019 году. При этом доля активной части основных средств на каждом предприятии не превышает 41%. Машины и оборудование всех предприятий находятся в изношенном состоянии (значения коэффициента износа находятся в диапазоне 47–72%).

Максимально-возможный балл по всем группам показателей — 66 баллов. При этом выделим четыре рейтинговые группы, характеризующие степень устойчивости финансового состояния организаций (Таблица 1).

Таблица 1. Оценка рейтинговых групп, характеризующих уровень финансовой устойчивости предприятия

Рейтинговая группа	Баллы
1. Абсолютно устойчивое (отличное) финансовое состояние	59–66
2. Относительно устойчивое (хорошее) финансовое состояние	46–58
3. Относительно неустойчивое (удовлетворительное) финансовое состояние	33–45
4. Абсолютно неустойчивое (неудовлетворительное) финансовое	20–32

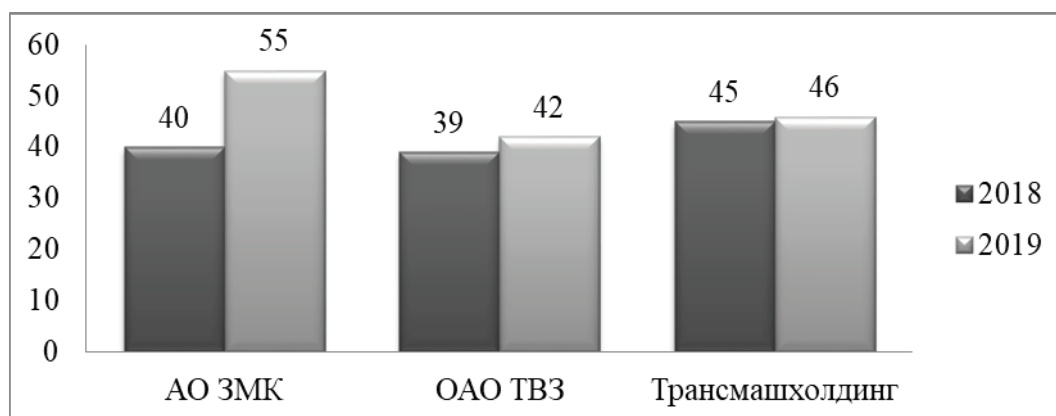


Рис. 1. Итоговая рейтинговая оценка финансового состояния вагоностроительных предприятий за 2018–2019 гг.

По результатам расчета рейтинга финансового состояния мы определили, что АО «Завод металлоконструкций» набрало в 2019 году максимальный балл — 55, что характеризует финансовое положение как относительно устойчивое. Так же в эту группу попал Трансмашхолдинг. ОАО «Тверской вагоностроительный завод» набрал балл, соответствующий относительно неустойчивому финансовому состоянию, которое характеризуется нарушением платежеспособности (о чем свидетельствуют показатели финансовой устойчивости, не соответствующие нормативным) и относительно других низкие показатели деловой активности.

Общими для всех предприятий будут следующие рекомендации:

1. для повышения уровня деловой активности необходимо наладить систему материально-технического снабжения, разработать систему планирования закупки производственных запасов, а также реализовать по возможности неиспользуемые виды запасов, выявленные после проведения годовой инвентаризации.
2. Для повышения финансовой устойчивости рекомендуется привлечение заемных средств долгосрочного характера.

Литература:

1. Кожобеков, С. С. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия / С. С. Кожобеков, М. Ж. Орманова // Актуальные научные исследования в современном мире. — 2019. — № 11–2 (55). — С. 43–47.
2. Терловая, В. И. Мониторинг инвестиционной привлекательности компании / В. И. Терловая, Е. С. Сорокина // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. — 2020. — № 1 (50). — С. 112–120.
3. Трофимец Е. Н. Общие математические подходы к формированию интегральной рейтинговой оценки предприятий / Трофимец Е. Н. // В сборнике: Наука. Исследования. Практика. сборник избранных статей по материалам Международной научной конференции. Санкт-Петербург, 2020. С. 120–122.
4. Чушинская О. С. Методология рейтинговой оценки финансового состояния предприятия-авиаперевозчика / О. С. Чушинская, О. Е. Ваганова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2017. — № 4 (68). — С. 95–98.

Направления совершенствования развития банковских карт в системе безналичных расчетов

Галстян Оганнес Симонович, студент магистратуры
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье анализируются направления совершенствования развития банковских карт в системе безналичных расчетов. На основе статистических данных и тенденций развития рынка банковских карт определены основные проблемы, связанные с применением и развитием данного сегмента. По мнению автора, для среднестатистического российского банка следует улучшить условия и расширить возможности по самостоятельному управлению кредитной картой.

Ключевые слова: банковская карта, риски, мошенничество, продуктивные преимущества.

Directions for improving the development of bank cards in the cashless payment system

Galstjan Ogannes Simonovich, student master's degree program
Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow)

The article analyzes the directions of improving the development of bank cards in the system of cashless payments. Based on statistical data and trends in the development of the bank card market, the main problems associated with the use and development of this segment are identified.

tified. According to the author, for an average Russian bank, the conditions should be improved and the possibilities for independent management of a credit card should be expanded.

Keywords: bank card, risks, fraud, product benefits.

Банковская карта как финансовый инструмент постоянно совершенствуется, растет сфера применения, расширяется комплекс оказываемых услуг с ее использованием. Это во многом связано с развитием технологий безналичных расчетов в банковской деятельности на территории Российской Федерации.

В научной литературе под банковской картой понимается персонализированное платежное средство, которое включает в себе определенный объем информации и имеет многоцелевое назначение [1, с. 28]. При этом банковская карта является одновременно техническим средством доступа к банковскому счету,

а также пакетом банковских услуг, обладая кредитовыми и дебетовыми возможностями.

Следовательно, существуют кредитные карты и дебетовые банковские карты. В последнее время стали набирать популярность виртуальные банковские карты. Под такими картами понимается цифровой аналог пластиковой карты, который оформляется через приложение для смартфона, интернет-банк на компьютере или банкомат.

Обратимся к данным статистики о количестве платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам карт за период с 2010 по 2019 г. (рис. 1).

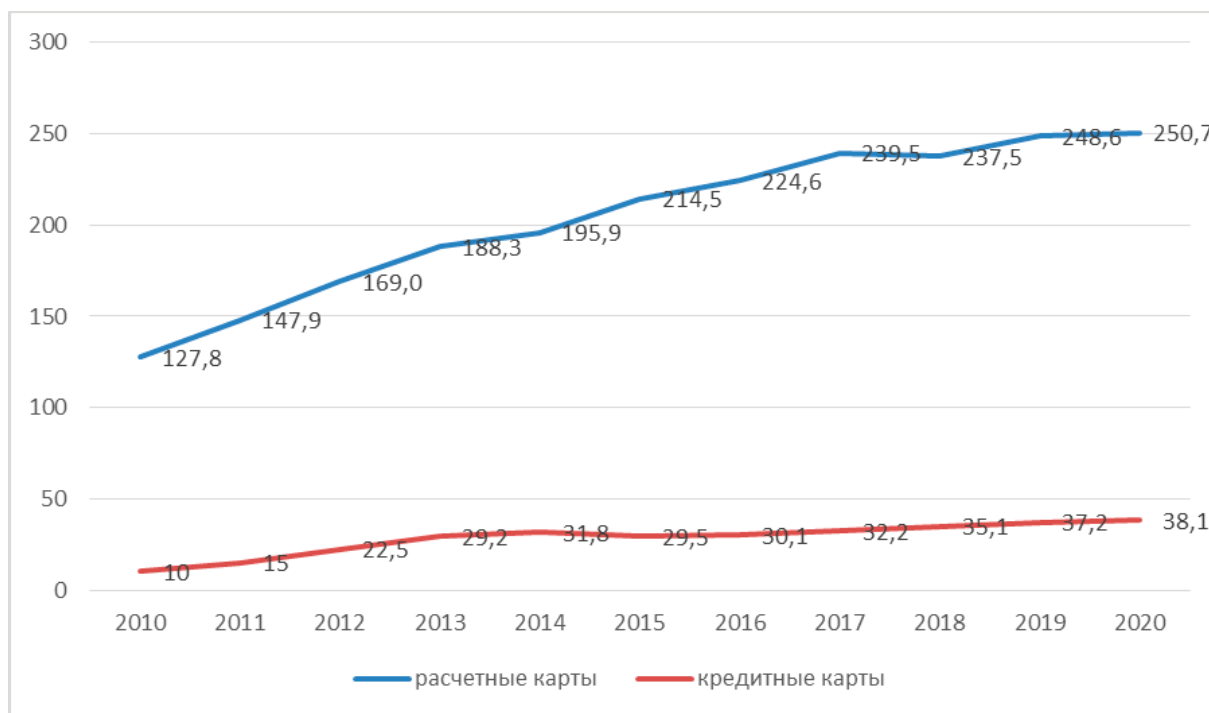


Рис. 1. Количество платежных карт, млн единиц [4]

За период с 2010 г. по 2020 г. наблюдается рост количества банковских карт. На 2019 г. общее количество платежных карт, эмитированных кредитными организациями, по типам составило 285,8 млн ед., из них 248,6 млн ед. — это расчетные карты. По сравнению с 2010 г. количество банковских карт увеличилось на 107,4%.

Кредитные карты в 2010 г. не пользовались большим спросом на рынке банковских услуг, но с каждым годом их количество постепенно увеличивалось: если в 2010 г. их количество составляло 10 млн ед., то уже в 2019 г. — 37,2 млн ед. Эти изменения могут быть обусловлены ростом потребительских цен и, как следствие, расходов населения.

Распространению дебетовых карт способствует развитие финтех, системы быстрых платежей, продуктовых преиму-

ществ (удобство мобильного банка, доставка, стоимость обслуживания, привилегии и, наконец, наличие кешбэка). Если раньше выбор делали, исходя из силы бренда банка, его размера, уровня доверия, наличия таких же карт у родственников, друзей, коллег, то в настоящее время программы лояльности, скидки и кешбэк являются решающим преимуществом пользователей банковских карт не меньше, чем удобство денежных переводов или оплата услуг QR-кодом.

Выявлено, что основными проблемами, связанными с применением и развитием банковских карт, являются:

- различные мошеннические схемы, связанные с кражей денежных средств с банковских карт;
- у каждого банка свои условия кредитования — и в них могут быть свои «подводные камни»;

— сегмент кредитных карт считается рискованным для банков, поэтому они ориентируются на заемщиков высокого кредитного качества;

— рост количества выданных кредитов при одновременном снижении лимитов позволяет нарастить число клиентов при сохранении приемлемого уровня кредитного риска;

— нестабильная экономическая ситуация заставила кредитные организации пересмотреть и политику выдачи карт. Сегодня при оформлении кредитов банки строже проверяют потенциальных заемщиков и предоставляют особые условия тем, кто постоянно пользуется их услугами;

— банк может предоставить овердрафт (технический) по дебетовой карте и тогда пользователю легче запутаться, где кредитные средства, а где собственные и др.

Например, в первом полугодии 2020 года мошенникам удалось совершить более 360 тыс. несанкционированных операций и похитить у банковских клиентов примерно 4 млрд руб. — из них банки вернули клиентам около 485 млн руб. (12,1%). Речь идет о переводах физических и юридических лиц, совершенных без их согласия с помощью платежных карт и других электронных средств платежа [5].

Риск финансового мошенничества подвержен примерно каждый четвертый владелец банковских карт. Как правило, злоумышленники используют методы социальной инженерии — манипулирование поведением человека с использованием социальных и психологических навыков. В частности, мошенники представляются сотрудниками банка и под разными предлогами могут предлагать установить на смартфон программу для удаленного управления.

Кроме того, банки стали снижать лимит по кредитным картам. Средний лимит по кредитным картам в декабре 2020 года составил 65 400 рублей, годом ранее он достигал 73 800 рублей. Снижение лимита при росте выданных говорит о том, что кредиторы предпочитают меньше рисковать, чтобы сбалансировать долговую нагрузку заемщиков (она влияет на величину создаваемых резервов банков).

По мнению автора для типичного российского банка следует улучшить условия и расширить возможности по самостоятельному управлению кредитной картой:

- расширения программ лояльности и кешбэка;
- развитие мобильного банка;
- отменить комиссию за обслуживание золотых и классических кредитных карт;
- внедрить в практику возможность переводить денежные средства с кредитных карт на дебетовые карты;
- увеличить предельный возраст оформления кредитных карт в рамках предодобренных предложений до 70 лет;
- внедрить возможность оформить кредитную карту клиентам, у которых нет предварительно одобренного предложения банка.

В качестве одного из условий, необходимых для дальнейшего совершенствования работы по выявлению мошеннических действий, следует вкладывать средства в развитие новых технологий, в том числе в:

- технологию мониторинга транзакций с использованием машинного обучения/искусственного интеллекта/роботизации;
- инновационное программное обеспечение (ПО) в сфере финтех/регтех, которое позволяет автоматизировать процесс оказания финансовых услуг, включая автоматизацию функции «Знай своего клиента» (KYC);
- биометрию и более широкое использование данных из открытых источников и социальных сетей.

Таким образом, банковские карты являются универсальным платежным инструментом, действующим во всем мире, в том числе для проведения онлайн-платежей. При этом пандемия в 2020 году стала катализатором развития онлайн-сегмента в разных сферах бизнеса, в том числе и для кредитных организаций. Банки активно развивают продуктивные преимущества карт: удобство мобильного банка, доставка, стоимость обслуживания, привилегии и, наконец, наличие кешбэка. Однако в сфере кредитных карт банки придерживаются консервативной кредитной политики, предоставляя кредитные карты прежде всего тем заемщикам, долговая нагрузка и персональный кредитный рейтинг которых находятся на высоком уровне.

Литература:

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. Коробовой Г. Г. — М.: Магистр, 2018
2. Григорьева М. С., Сибгатулина Л. М., Федотова Г. В. История возникновения и развития банковских карт // Управление. Бизнес. Власть. 2015. № 4(9).
3. Голайдо И. М. Современные технологии реализации банковских продуктов // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. 2017. № 6.
4. Статистика национальной платежной системы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/nps/psrf/>
5. ЦБ в пандемию в 4 раза увеличил число блокировок мошеннических номеров Какие способы хищений использовали мошенники в 2020 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/finances/29/10/2020/5f9ab3489a79476978846b69>

Электронные деньги как фактор экономического роста

Головнин Владимир Николаевич, кандидат экономических наук, доцент
Тюменский государственный университет

Кушпаева Гаухар Самратовна, студент
Тобольский педагогический институт имени Д. И. Менделеева (филиал) Тюменского государственного университета

Рост электронных платежей способствует экономической активности страны, а также обеспечивает сокращение теневой экономики. Общеизвестно, что переход от наличных к электронным способам оплаты способствует экономическому росту.

Ключевые слова: электронные деньги, платежные средства, теневая экономика, экономический рост, общественная безопасность.

Главной основой экономической жизни, как основы обмена, измерения стоимости и накопления, являются деньги, без них невозможно существование экономики и общества.

Сегодня существуют две основные формы денег: бумажные деньги, состоящие из монет и банкнот, и электронные деньги, размещенные на банковских счетах. Чтобы сделать электронные деньги подходящей альтернативой деньгам физическим, они должны соответствовать потребительскому доверию, как это происходит в случае с бумажными деньгами. Кроме того, они должны обладать подобными свойствами и быть защищены.

Чтобы способствовать широкому потреблению, цифровые деньги должны быть гибкими и общепринятыми, простыми в использовании, эффективными и надежными. Эта цель должна быть достигнута шаг за шагом, в долгосрочном периоде.

Прежде всего, необходимо развивать и увеличивать действующие электронные платежные системы (платежи по карте, интернет-банкинг, банкинг мобильный), а доля наличных денег должна постепенно снижаться в обращении, до общей суммы денег, только тогда можно будет думать об электронных деньгах, как о создании денежной единицы [3].

Есть исследования, которые указывают на важность электронных платежей в экономике. В частности, исследования подтверждают, что рост электронных платежей способствует экономической активности страны, а также обеспечивает снижение теневой экономики. Общеизвестно, что переход от наличных к электронным способам оплаты способствует экономическому росту.

Рассмотрим, как относятся к вопросу электронных денег в зарубежных странах.

Так, в Швеции наличные деньги — банкноты и монеты составляют всего 3% от общего объема денег. В Швеции наблюдаются значительные сдвиги в сторону обнуления. Многие бары не принимают наличными; билеты продаются с помощью бесконтактного технического программного обеспечения. Растет и число предприятий, которые выдают зарплату своим сотрудникам на карты. 530 филиалов из 780 филиалов трех крупных банков не проводят операций с наличными деньгами [1].

Сокращение использования наличных денег заметно в таких местах, как общественный транспорт, где почти невозможно купить билет за наличные, даже некоторые церкви получают пожертвования в электронном виде. В четвертом по величине городе страны — Уппсале в образовательных учреждениях

учат, как избежать использования наличных денег. Это входит в часть общей программы — как «обнулить» наличность в городе.

Стоит отметить, что эта страна была первой в Европе, которая ввела понятие банкноты на рынке в 1661 году.

Благоприятно сказался переход на электронные деньги также в Польше, где в 2010 году в Польше по инициативе Visa-Poland было запланировано увеличение числа устройств приема карт Poland. Этот проект финансировался членами Visa-Poland и был направлен на расширение сети приема карт Visa и других систем в средних розничных объектах обслуживания / торговли в малых городах и селах. После реализации данной программы (начиная с 2010 по 2019 год) теневая экономика Польши сократилась с 26% до 23,8% [3].

Не попали в исключение Колумбия и Аргентина, где были установлены налоговые льготы на розничные покупки, совершаемые с помощью карт. В частности, произошло снижение НДС на товары, продаваемые по карточкам, до 5% (в общей сложности составив 21%). Идет данный процесс начиная с 2002 года, набирая обороты.

В некоторых странах установлен лимит на операции с наличными. Так, лимит колеблется по странам, начиная от 1000 до 15000 евро за операцию. Среди стран следует отметить Италию, Болгарию, Данию, Францию, Грецию, Румынию, Словакию, Испанию.

Согласно исследованиям, проведенным Центробанком Бразилии, переход на электронные деньги позволит снизить общие ежегодные расходы, оплачиваемые всеми видами платежных инструментов, и составит около 3% ВВП страны. Общий переход от бумажных платежных инструментов к электронным платежным инструментам приведет к экономии 1% ВВП [5].

В то же время исследования, проведенные Центральным банком Нидерландов, показало, что электронные платежи являются менее затратным способом, чем использование наличных денег. По итогу за 1990–2010 гг. постепенная замена бумажной валюты на электронную, привела к снижению общих расходов розничных платежей до 6%.

Moody's Analytics, изучив данные за последние четыре года (с 2016 по 2019 год) по 70 странам (общий ВВП которых составил 95% мирового ВВП), пришел к выводу, что широкое использование электронных платежей привело к дополнительному росту ВВП на 296 млрд долларов, т.е. на 74 млрд долларов в год. А пользование банковскими картами увеличи-

лось в среднем на 2,3% за анализируемый промежуток времени. Было установлено, что в 2016–2019 гг. средняя занятость увеличилась на 2,6 миллиона. Также Moody's Analytics пришли к выводу, что использование карт внесло большой вклад в ВВП развивающихся стран на 0,8%, в то время как в развитых странах этот показатель составил 0,3%. Наконец, проведенное исследование показало, что ежегодный рост электронных платежей на 10% в течение как минимум 4-х лет подряд может привести к снижению индекса теневой экономики на 5% [2].

В результате обзора мер, принятых странами для сокращения теневых операций, были достигнуты значительные результаты как в развивающихся, так и в развитых странах, после того как были предприняты шаги по стимулированию электронных платежей, т.е. постепенной замене наличных на безналичный расчет.

Немалую роль в процессе внедрения электронных платежей играет государство, являясь крупнейшим инициатором и получателем платежей. Так, в Грузии, как и в России, государством основные выплаты (заработная плата государственных служащих, пенсии и др.), а также доходы (налоги и др.) осуществляются в виде начисления на банковские карты, что не могло не отразиться на статистике электронных платежей в обеих странах. А, к примеру, в Румынии была создана национальная система, которая позволяет осуществлять оплату налогов через POS-терминалы и с помощью онлайн-платежей, что привело к ежегодному росту платежей картами на 34% [2].

Но, по крайней мере, в России процесс перехода на электронные деньги является замедленным. Так, демотивирует пользоваться только электронными деньгами свободный доступ к бумажным средствам через снятие наличных через банкоматы (без банковской комиссии). Отсутствие комиссии банкомата приводит к бесперебойному снятию наличных через банкомат, а, следовательно, и к наличным расчетам в торговых/сервисных центрах. Необходимо стимулирование пользования исключительно электронными деньгами. Как, к примеру, привлекательная процентная ставка на депозитах.

Согласно данным исследования Mediascope, безналичный способ оплаты с каждым годом в России набирает всё большую популярность. Проведенные в 2019 г. исследования показали, что безналичной оплатой пользуется около 75% опрошенных. Аудитория сервисов электронных денег стремительно растет. Например, в 2019 г. по сравнению с прошлым годом, их доля выросла на 31,5%. Однако необходимо также упомянуть, что, несмотря на это, немалая часть населения всё же предпочитает пользоваться наличностью, не доверяя электронным платежным системам, тем самым защищая себя от различного рода рисков [4].

На мой взгляд, как бы ни развивались сервисы электронных денег, все население России никогда не сможет полностью перейти на электронные деньги, и прежде всего мы не будем этого делать из соображений безопасности и сохранности собственных средств.

Литература:

1. Абрамовский А. А. Электронные деньги — деньги будущего // Молодой ученый, 2016. — № 23-1. — С. 2-3.
2. Гаврилова Э. Н. Электронные деньги: сущность, функции и роль в экономике / Э. Н. Гаврилова // УЭПС: управление, экономика, политика, социология. — 2016. — № 5. — С. 111-113.
3. Казимагомедова З. А. Электронные деньги в современном мире / З. А. Казимагомедова // Экономические исследования и разработки. — 2020. — № 4. — URL: <http://edri.ru/article/09-04-20> (дата обращения: 20.12.2020).
4. Король К. Н. Предпочтения молодежи в отношении современных способов платежей / К. Н. Король // Вестник Поволжского института управления. — 2019. — № 5. — С. 56-59.
5. Фокин В. В. Роль электронных денег в современной экономике / В. В. Фокин // Economics. — 2018. — № 8. — С. 23-25.

О методике расчета кредитными организациями оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по вложениям в долговые ценные бумаги

Губаревский Данил Борисович, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет

В статье рассматривается методика расчета оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по вложениям в ценные бумаги в соответствии с требованиями Положения Банка России от 02.10.2017 г. № 606-П. На основе рассмотренной методики приводится пример расчета величины оценочного резерва.

Ключевые слова: оценочный резерв, ожидаемые кредитные убытки, банк, положение Банка России № 606-П, ценные бумаги, МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты».

Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» (далее — стандарт МСФО 9), вступивший в силу 1 января 2018 года, внес изменения в мо-

дель оценки учета обесценения финансовых активов. Изменения коснулись порядка определения ожидаемых кредитных убытков, который должен учитывать вероятность потерь

в случае неисполнения контрагентом обязательств по финансовому инструменту.

Вступившее в силу с 01.01.2019 г. положение Банка России от 02.10.2017 г. № 606-П «О порядке отражения на счетах бухгалтерского учета кредитными организациями операций с ценными бумагами» (далее — Положение Банка России № 606-П) устанавливает необходимость расчета кредитными организациями величины оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по вложениям в ценные бумаги. Ожидаемыми кредитными убытками в соответствии со стандартом МСФО 9 признаются значения кредитных убытков, определенные с учетом рисков наступления дефолта в качестве весовых коэффициентов. При этом если по финансовому инструменту на отчетную дату отсутствует значительное увеличение кредитного риска, оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки рассчитывается в сумме, равной ожидаемым кредитным убыткам за 12 месяцев. В случае значительного увеличения кредитного срока, в расчет оценочного резерва закладывается весь срок обращения ценной бумаги с даты первоначального признания. При этом способ оценки ожидаемых кредитных убытков по финансовому инструменту должен учитывать фактор вероятности, временной стоимости денег, а также обоснованную и подтвержденную информацию о событиях и экономических условиях (п. 5.5.17 стандарта МСФО 9) [3].

В соответствии с Положением Банка России № 606-П оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки отражается в бухгалтерском учете по долговым ценным бумагам, оцениваемым по амортизированной стоимости и по справедливой стоимости через прочий совокупный доход, в соответствии с пунктом 5.5.1 стандарта МСФО 9 [1]. Способ оценки ожидаемых кредитных убытков по долговым ценным бумагам определяется в соответствии с пунктом 5.5.17 стандарта МСФО 9 и утверждается кредитной организацией в учетной политике [1]. Таким образом, кредитная организация должна самостоятельно разработать и применять методику расчета оценочных резервов под ожидаемые кредитные убытки по вложениям в ценные бумаги. Далее рассмотрим один из вариантов такой методики, которая может быть использована кредитной организацией.

Стандартным способом расчета величины ожидаемых кредитных убытков (EL) является расчет показателей вероятности дефолта (PD), уровня потерь при дефолте (LGD), а также величины кредитных требований, подверженных риску дефолта (EAD). Представляется целесообразным использовать такой же подход при расчете величины резерва под ожидаемые кредитные убытки по вложениям в ценные бумаги, исходя из следующей формулы:

$$EL = PD * LGD * EAD \quad (1);$$

Определение показателей вероятности дефолта и уровня потерь при дефолте может вызывать трудности, в частности, когда речь идет о суверенных облигациях или ценных бумагах иных высоконадежных эмитентов. Стоит отметить, что Положение Банка России № 606-П не исключает необходимость расчета ожидаемых кредитных убытков по вложениям в облигации федерального займа, выпущенные Министерством финансов РФ.

Одним из нормативных документов Банка России, на основании которого можно сформировать методику расчета величины оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки по вложениям в ценные бумаги, является приказ Банка России от 16 сентября 2020 г. № ОД-1495 (далее — Приказ № ОД-1495), которым были утверждены сценарии стресс-тестирования финансовой устойчивости негосударственных пенсионных фондов [5]. Практический интерес представляют приложения к данным сценариям.

В разделе 2 Приложения 1 к Приказу № ОД-1495 приводится таблица с группировкой эмитентов/контрагентов в группы кредитного качества в зависимости от рейтинга, присвоенного кредитным рейтинговым агентством. Важно отметить, что помимо международных агентств, в таблице приводятся рейтинги российских рейтинговых агентств, аккредитованных Банком России (Таблица 1). В вышеуказанном приложении также присутствует таблица с распределением вероятности дефолта эмитента/контрагента относительно его группы кредитного качества (первая, вторая и т.д.), а также номера соответствующих кварталов (Таблица 2).

Таблица 1. Группы кредитного качества* [5]

Номер группы кредитного качества	Рейтинги кредитных рейтинговых агентств					Средняя историческая годовая частота дефолтов
	Standard&Poor's	Moody's InvestorsService	Fitch Ratings	Эксперт РА	АКРА	
1	BBB- и выше	Baa3 и выше	BBB- и выше	ruAAA,	AAA(RU)	[0%; 0,27%]
2	BB+	Ba1	BB+	ruAA+, ruAA	AA+(RU), AA(RU)	[0,27%; 0,4%]
3	BB	Ba2	BB	ruAA-, ruA+	AA-(RU), A+(RU)	[0,4%; 0,7%]
4	BB-	Ba3	BB-	ruA, ruA-	A(RU), A-(RU)	[0,7%; 1,13%]
5	B+	B1	B+	ruBBB+, ruBBB	BBB+(RU), BBB(RU)	[1,13%; 2%]
6	B	B2	B	ruBBB-, ruBB+	BBB-(RU), BB+(RU)	[2%; 2,9%]
7	B-	B3	B-	ruBB	BB(RU)	[2,9%; 10%]
8	CCC — C	Caа — C	CCC — C	ruBB- и ниже	BB-(RU) и ниже	[10%; 100%]
9	Нет рейтинга	Нет рейтинга	Нет рейтинга	Нет рейтинга	Нет рейтинга	Нет данных
10	D	D	D	ruD	D(RU)	100%

*Примечание: таблица приведена без рейтингов ипотечных ценных бумаг.

Таблица 2. Вероятности дефолта [5]

Номер группы кредитного качества	Номер квартала						
	1	2	3–6	7	8	9	10–20
	Вероятность дефолта, %						
1	0,113	0,137	0,161	0,137	0,113	0,089	0,065
2	0,131	0,161	0,191	0,161	0,131	0,101	0,070
3	0,215	0,257	0,299	0,257	0,215	0,174	0,132
4	0,400	0,477	0,553	0,477	0,400	0,323	0,247
5	0,556	0,658	0,761	0,658	0,556	0,455	0,353
6	1,182	1,410	1,640	1,410	1,182	0,956	0,730
7	1,859	2,189	2,521	2,189	1,859	1,533	1,210
8	6,846	7,577	8,327	7,577	6,846	6,132	5,433
9	15,910	15,910	15,910	15,910	15,910	15,910	15,910
10	100	-	-	-	-	-	-

В целях определения значения вероятности дефолта (PD) по вложениям в ценные бумаги необходимо определить группу кредитного качества эмитента на основании сведений о его рейтинге на отчетную дату. Представляется целесообразным закрепление во внутреннем документе банка порядка определения группы кредитного рейтинга эмитента в случае, если эмитент имеет рейтинги разных уровней разных рейтинговых агентств.

Определив группу кредитного качества эмитента необходимо обратиться к Таблице 2, описывающей вероятности дефолта на горизонте до 5 лет. Следует принять во внимание, что в соответствии с Положением Банка России № 606-П, оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки рассчитывается по долговым ценным бумагам, не являющимся кредитно-обесцененными, в сумме, равной ожидаемым кредитным убыткам за 12 месяцев, если отсутствует значительное увеличение кредитного риска по данным долговым ценным бумагам с даты первоначального признания. Учитывая данное требование, в случае отсутствия значительного увеличения кредитного риска с даты первоначального признания, вероятность дефолта эмитента можно определить по номеру группы кредитного качества, полученной на основании Таблицы 1, путем расчета среднеарифметического значения вероятностей дефолта, указанных в столбцах «1–3» и «4» Таблицы 2, что соответствует оценке вероятности дефолта эмитента на протяжении 12 месяцев или 4 кварталов. Таким образом, данный подход можно признать соответствующим требованиям пункта 11.2 Положения Банка России № 606-П, упомянутого выше.

Предположим, что в портфеле кредитной организации присутствуют ценные бумаги, не являющиеся кредитно-обесцененными, но при этом по данным вложениям значительное увеличение кредитного риска с даты первоначального признания. Тогда вероятность дефолта эмитента можно определить по номеру группы кредитного качества, полученной на основании Таблицы 1, путем расчета среднеарифметического значения вероятностей дефолта, указанных в графах Таблицы 2. При этом учитывается количество кварталов, оставшихся до даты погашения долговой ценной бумаги. Например, в случае, если до даты погашения долговой ценной бумаги, соответствующей требованиям настоящего абзаца, осталось 2 года (8 кварталов),

вероятность дефолта определяется как среднеарифметическое значение вероятности столбцов «1–3», «4», «5», «6», «7–10».

Для расчета уровня потерь при дефолте (LGD) необходимо использовать информацию об остатках на счетах по учету ценной бумаги и начисленных по ней процентных доходов, премий по приобретенным долговым ценным бумагам (при наличии) на отчетную дату, а также коэффициент взвешивания, который определяет, какую величину может потерять кредитная организация в случае дефолта эмитента. Некоторые авторы предлагают использовать стандартизированный подход, который допускает коэффициент взвешивания в размере 0,45 при определении показателя LGD [4].

Для оценки необходимости применения того или иного коэффициента взвешивания при расчете показателя LGD можно использовать положение Банка России от 6 августа 2015 г. № 483-П «О порядке расчета величины кредитного риска на основе внутренних рейтингов». Пунктом 10.8 данного положения устанавливаются следующие значения уровня потерь при дефолте для расчета уровня кредитного риска с использованием базового подхода на основе внутренних рейтингов: 40% — для несубординированных необеспеченных кредитных требований (необеспеченной части кредитного требования) к корпоративным заемщикам, за исключением некредитных финансовых организаций; 45% — для несубординированных необеспеченных кредитных требований (необеспеченной части кредитного требования) к суверенным заемщикам, финансовым организациям и некредитным финансовым организациям; 75% — для субординированных кредитных требований; 100% — для оценки риска разведения приобретенной дебиторской задолженности, отнесенной к классу кредитных требований к корпоративным заемщикам [2]. Считаю целесообразным использовать коэффициент в размере 45% для расчета уровня потерь при дефолте по финансовым инструментам с низким уровнем риска. В дальнейшем кредитная организация может самостоятельно определить тот коэффициент взвешивания, который наиболее целесообразен исходя из уровня риска вложений в ценные бумаги.

Рассмотрим пример расчета оценочного резерва под ожидаемые кредитные убытки на примере вложений в облигации публичного акционерного общества «Челябинский трубопро-

катный завод» (ПАО «ЧТПЗ») серии БО-001Р-02 (ISIN RU000A-0JXHE4) с датой погашения 10.02.2020 г.

По состоянию на 24 января 2021 г. эмитенту ПАО ЧТПЗ присвоены следующие рейтинги кредитоспособности: ruA+ (Эксперт РА), BB- (Fitch), Ba3 (Moody’s) [6]. В соответствии с Таблицей 1 эмитенту ПАО «ЧТПЗ» может быть присвоена третья или четвертая группа кредитоспособности, так как рейтинг ruA+ рейтингового агентства Эксперт РА соответствует третьей группе, а рейтинги иностранных рейтинговых агентств соответствуют четвертой группе кредитоспособности. Возьмем за основу для расчета рейтинг, присвоенной агентством Эксперт РА (соответствует третьей группе кредитоспособности в соответствии с Таблицей 1). По вложениям в облигации ПАО «ЧТПЗ» отсутствуют признаки обесценения, что позволяет рассчитать оценочный резерв под ожидаемые кредитные убытки на период 12 месяцев.

В соответствии с Таблицей 2 третьей группе кредитного качества соответствуют следующие значения вероятности дефолта 0,215, 0,257, 0,299 (номера кварталов «1», «2», «3–6»). Тогда среднеарифметическое значение показателя вероятности (PD) на 12 месяцев (четыре квартала) определяется следующим образом:

$$PD = (0,215\% + 0,257\% + 0,299\% + 0,299\%) / 4 = 0,2675\%.$$

Важно отметить, что значения вероятности дефолта в третий и четвертый кварталы одинаковы.

В качестве показателя уровня потерь при дефолте (LGD) используем показатель 45%, при этом величина кредитных требований, подверженных дефолту, представляет собой сумму остатков по балансовым счетам учета ценной бумаги. Далее определим общую сумму остатков по балансовым счетам учета ценной бумаги (облигаций ПАО «ЧТПЗ»), исходя из условных значений.

Таблица 3. Расчет суммы остатков по балансовым счетам

Описание счета	Остаток, руб.
Облигации ПАО ЧТПЗ	100 000
Начисленный купонный доход	5000
Премия, уменьшающая процентные доходы	2000
Итого	107 000

Для удобства внесем полученные данные в отдельную таблицу и рассчитаем оценочный резерв по вложениям в облигации ПАО «ЧТПЗ».

Таблица 4. Расчет оценочного резерва по вложениям в облигации ПАО «ЧТПЗ»

Показатель	Значение
Общая величина требований (сумма остатков по балансовым счетам, EAD)	107 000 руб.
Группа кредитного качества эмитента	3
Вероятность дефолта эмитента (PD)	0,2675%
Уровень потерь при дефолте (LGD)	45%
Оценочный резерв ($EL = EAD * PD * LGD = 107000 * 0,2675\% * 45\%$)	128,80 руб.

Исходя из полученного расчета размер оценочного резерва по вложениям в облигации ПАО «ЧТПЗ» (с учетом исходных данных) составил 128,80 руб.

К достоинствам вышеизложенной методики следует отнести ее простоту, а также использование в качестве основы норма-

тивных актов Банка России. Однако открытыми остаются вопросы расчета вероятности дефолта в случае, если у эмитента имеются рейтинги, относящиеся к разным группам кредитоспособности, а также расчет оценочного резерва в случае увеличения кредитного риска.

Литература:

1. Положение Банка России от 02.10.2017 № 606-П «О порядке отражения на счетах бухгалтерского учета кредитными организациями операций с ценными бумагами». [Электронный ресурс].— Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_280128/
2. Положение Банка России от 06.08.2015 № 483-П (ред. от 15.04.2020) «О порядке расчета величины кредитного риска на основе внутренних рейтингов». [Электронный ресурс].— Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_186639/

3. «Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 »Финансовые инструменты«. [Электронный ресурс].— Доступ из справочно-правовой системы »КонсультантПлюс«. Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_202060/
4. Кувалдина, Т. Б. МСФО (IFRS) 9: оценка ожидаемых кредитных убытков и их отражение в отчетности / Т. Б. Кувалдина, Е. В. Лобачев.— Текст: непосредственный // Международный бухгалтерский учет.— 2019.— № 4.— С. 364–378.
5. Приложение к приказу Банка России от 16 сентября 2020 года № ОД-1495.— Текст: электронный // Центральный банк Российской Федерации | Банк России: [сайт].— URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/29325/16092020_OD-1495.pdf
6. Кредитные рейтинги.— Текст: электронный // Официальный сайт Группы ЧТПЗ: [сайт].— URL: <https://chelpipe.ru/investors/#investors-credit-ratings>

Актуальные проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России

Измайлов Руслан Аликович, студент магистратуры
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье определены проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в России. Дополнена и систематизирована классификация факторов, влияющих на кредитование малых предприятий. Автор пришел к выводу, что сектор малого и среднего бизнеса считается банками рискованной зоной для вложения денежных средств. Однако данная сфера считается одной из самых перспективных для банков.

Ключевые слова: кредитование, малые и средние предприятия, государство, банки.

Actual problems of lending to small and medium-sized businesses in Russia

The article identifies the problems of lending to small and medium-sized businesses in Russia. The classification of factors affecting lending to small businesses has been supplemented and systematized. The author concluded that the small and medium-sized business sector is considered by banks to be a risk zone for investing funds. However, this area is considered one of the most promising for banks.

Keywords: lending, small and medium enterprises, government, banks.

В настоящее время значительная часть населения России, так или иначе, задействована в малом и среднем бизнесе (МСБ). Так, количество предприятий МСБ составило по итогам 2020 года 5,684 млн, в которых занято порядка 15,4 млн человек [2]. Однако, приходится констатировать, что до сих пор их относительное количество невелико.

Как показывает опыт западных стран, МСБ играет огромную роль в экономике, высокое развитие этих секторов, несомненно, влияет на экономический рост страны, на инновационное развитие, на создание конкурентной среды, т.е. субъекты МСБ решают многие актуальные экономические, социальные и другие вопросы.

Ключевым фактором эффективного развития МСБ выступает адекватное кредитование. Н. И. Быканова предлагает рассматривать кредитование МСБ как «предоставление определенной денежной суммы субъекту малого предпринимательства при условии возврата ее через определенный промежуток времени» [1].

Исследование российского и зарубежного опыта показывает, что субъекты МСБ в своей деятельности могут использовать банковские микрокредиты, торговые кредиты, лизинговое финансирование, государственное кредитование, венчурное финансирование и др. При этом для предприятий МСБ именно банковское кредитование чаще всего выступает источником дополнительных финансовых ресурсов.

За девять месяцев 2020 года российские банки предоставили субъектам МСБ кредиты на общую сумму 6,5 трлн руб (рис. 1).

Стабильность в области кредитования МСБ была достигнута благодаря ряду факторов:

- снижение процентных ставок (за 2020-й средневзвешенная процентная ставка составила 7,92%);
- банки стали выдавать предпринимателям беззалоговые займы на короткий срок;
- расширение программ господдержки (предпринимателям в 2020 году было оказано поддержки на общую сумму 600,1 млрд руб.);
- введено два новых вида ссуд в сфере господдержки — на рефинансирование инвестиционных кредитов и на развитие предпринимательской деятельности и др [4].

Однако существуют и проблемы в области кредитования субъектов МСБ. В частности, опрос KPMG показал, что предприятия МСБ сталкиваются с высокой стоимостью финансовых ресурсов и жесткими требованиями к заемщикам (длительный процесс рассмотрения заявки на кредитование, большой объем документов, запрашиваемых банками). В итоге субъекты малого бизнеса могут рассчитывать преимущественно на займы от 3 до 6 месяцев, которые используются ими на приобретение оборотных активов.

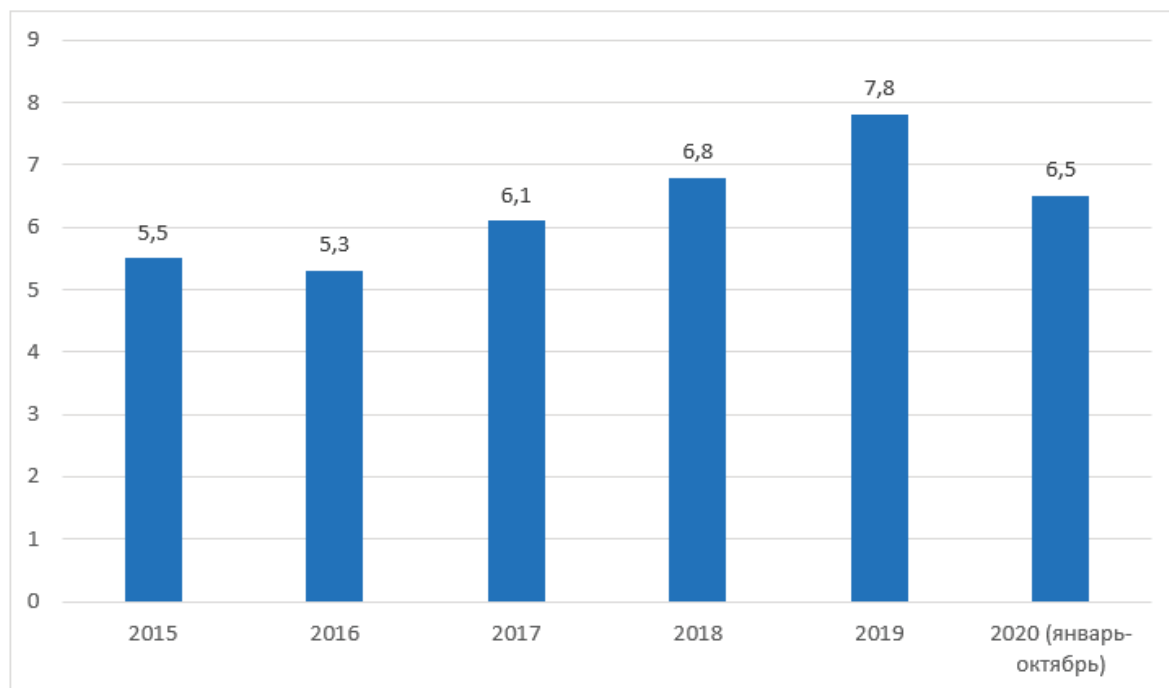


Рис. 1. Объем кредитов выданных МСП в Российской Федерации в период с 2015 по 2020 гг. (трлн руб.) [3]

Одна из основных проблем — банки кредитуют субъектов МСБ по довольно высоким ставкам. В таблице 1 приведено сравнение программ кредитования малого бизнеса.

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что без учета программы льготного финансирования, средняя ставка для субъектов МСБ составляет порядка 11–12% годовых. При этом в большинстве банков, для получения кредитов, с момента регистрации бизнеса должно пройти не менее шести месяцев. Следовательно, зачастую получить кредит для открытия бизнеса просто не является возможным.

Таким образом, особенности кредитования тесно связаны с проблемами получения кредитов, которые, с точки зрения

представителей российского МСБ, вызваны следующими факторами, размещёнными по важности в последовательности их перечисления: значительными ставками по кредитам, отсутствием залогов или поручителей, длительностью процессов оформления кредитных документов, а также иными причинами.

Для создания благоприятных условий кредитования малого бизнеса необходимо предпринять следующие меры: увеличить объем денежных средств для субсидирования процентных ставок по кредитам; помогать созданию специализированных банков кредитования малого бизнеса; развивать сотрудничество мелких и крупных банков в целях расширения банковского кредитования.

Таблица 1. Программы кредитования малого и среднего бизнеса

Банк	Процентная ставка	Сумма кредита	Срок	Примечание
Сбербанк	11%	От 100 тыс. руб.	До 36 месяцев	для ИП и ООО с выручкой менее 400 млн Р в год Без залога возможность получения кредита без залога
Сбербанк	8,5% Программы льготного финансирования	не более 2 млрд руб. на инвестиционные цели не более 500 млн руб. на пополнение оборотных средств	До 10 лет	наличие статуса субъекта МСП осуществление деятельности в одной или нескольких приоритетных отраслях
ПСБ	11,9%	До 10 млн.	До 24 месяцев	Полностью онлайн Всего по 2 документам
Совкомбанк	12%	До 30 млн руб.	До 10 лет	-
ВТБ	11%	До 5 млн руб.	До 60 мес.	Экспресс-кредитование
Райффайзенбанк	От 7,99% до 12,99%	от 90 000 до 2 000 000 рублей	от 13 месяцев до 5 лет	—

Литература:

1. Быканова Н. И. Формирование эффективной системы финансирования малого бизнеса путем совершенствования кредитования и развития технологии микрофинансирования: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Наталья Игоревна Быканова. — Орел, 2012.
2. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <https://rmsp.nalog.ru/index.html>
3. Объем кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/sors/#a_98613
4. Никитина Л. Большим не обойтись без малых [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3199982>

Анализ кредитных рейтингов Российской Федерации за 1996–2020 гг.

Кочкин Тимофей Николаевич, студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает кредитные рейтинги международных агентств «Standart & Poors», «Moody's» и «Fitch IBCA» в динамике за 1996–2020 гг., в рамках изучения взаимосвязи кредитных рейтингов и инвестиционного климата России. В рамках исследования выполнено сопоставление рейтингов, выделены основные тенденции и определены основные причины, повлиявшие на изменение оценок кредитных возможностей Российской Федерации.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционный потенциал, кредитные рейтинги России.

В условиях кризиса и сложившейся неблагоприятной геополитической обстановки ключевыми задачами для дальнейшего развития российской экономики являются привлечение ресурсов и создания вопросы благоприятного инвестиционного и предпринимательского климата в стране [1]. Для дальнейшего анализа текущего, сложившегося инвестиционного климата в Российской Федерации необходимо проанализировать основные макроэкономические показатели, торговые показатели, оценки международных агентств, в том числе кредитные рейтинги рейтинговых агентств «Standart & Poors», «Moody's» и «Fitch IBCA», рейтинг Всемирного банка по благоприятности ведения бизнеса, величины ВВП и величины прямых инвестиций в РФ и из РФ за большой рассматриваемый период.

Российская Федерация — крупнейшая в мире страна, с населением 144,5 миллиона человек, обладающая большим количеством запасов природных ресурсов и высоким уровнем индекса развития человеческого потенциала. Однако на данный момент РФ не является инвестиционно-привлекательной для иностранных компаний. Использование данных крупных международных рейтинговых компаний позволит выделить основные тенденции, происходящие в России. Рейтинги являются интегральной оценкой кредитных возможностей государства, причем каждое агентство пользуется уникальной методикой оценивания. Рассмотрим и сопоставим кредитные рейтинги рейтинговых агентств по России в период с 1996 по 2020 год.

Таблица 1. Рейтинговые оценки кредитного рейтинга Российской Федерации агентствами «Standart & Poors», «Moody's» и «Fitch IBCA» в динамике за 1996–2020 гг.

	Fitch	S&P	Moody's
1996	BB+	BB-	Ba2
1997	BB+	BB-	Ba2
1998	BB- -> B- -> CCC	B+ -> B- -> CCC-	B2 -> B3
1999	CCC	SD	B3
2000	CCC->B->B	B-	B3 -> B2
2001	B -> B+	B+	Ba3
2002	BB-	B+ -> BB- -> BB	Ba3 -> Ba2
2003	BB+	BB	Ba2 -> Baa3
2004	BB+ -> BBB-	BB+	Baa2
2005	BBB	BBB- -> BBB	Baa2 -> Baa1

	Fitch	S&P	Moody's
2006	BBB+	BBB+	Baa1
2007	BBB+	BBB	Baa1
2008	BBB+ -> BBB	BBB+ -> BBB	Baa1
2009	BBB	BBB	Baa1
2010	BBB	BBB	Baa1
2011	BBB	BBB	Baa1
2012	BBB	BBB	Baa1
2013	BBB	BBB	Baa1
2014	BBB	BBB -> BBB-	Baa1 -> Baa2 -> Baa3 -> Ba1
2015	BBB-	BB+	Ba1
2016	BBB-	BB+	Ba1
2017	BBB-	BB+	Ba1
2018	BBB-	BB+ -> BBB-	Ba1
2019	BBB	BBB-	Baa3
2020	BBB	BBB-	Baa3

Источник: составлено автором на основании данных «Standart & Poors», «Moody's» и «Fitch IBCA».

Данные агентства начали присваивать рейтинг России начиная с 1996 г. и в первый же год всеми агентствами присвоены оценки «Рискованные обязательства с чертами спекулятивных». В результате кризиса 1998 г. произошло значительно ухудшение инвестиционного климата, что привело к оценкам, которые говорили о близости к дефолту, оттоку денежного капитала и недоверия к инвестициям в РФ [2]. В 1999 г. агентством «Standart & Poors», присвоен наименьший рейтинг за всю историю России — «SD». С 2000 по 2007 год видно планомерное увеличение оценок, и в 2008 г. достигнут пик с наилучшими оценками — обязательства среднего качества, на грани с обязательствами выше среднего качества (оценка А). Но из-за финансового кризиса 2007 г., который перетек в экономический в 2008 г. наблюдается снижение оценок, однако оно не такое сильное, как наблюдалось в 1998 году. 2009–2013 — года стабильности, в этот промежуток агентства не меняют своих оценок и РФ остается в глазах иностранных инвесторов на примерно одном и том же уровне. В 2014 году из-за политических обстоятельств наблюдается сильное снижение оценок

до уровня «рискованные обязательства с чертами спекулятивных». В этот момент выделяется рейтинг агентства «Fitch», которое снизило оценку России в меньшей мере, нежели чем это сделали другие агентства. Наблюдается снижение торгового оборота страны, инвестиций в РФ и прочих макроэкономических показателей, влияющих на инвестиционный климат РФ. В 2019 году замечено небольшое улучшение оценок, которые остались такими же и в 2020 году, несмотря на экономические проблемы, вызванные COVID-19. При сопоставлении рейтингов 3 разных агентств можно сделать вывод, что они в целом показывают одинаковую динамику, однако во время реперных кризисных точек наблюдаются разные спады. Кризис 2008 года никак не повлиял на оценку агентства Moody's, однако политические события 2014 года снизили рейтинг на 4 уровня. Для получения объективной оценки рекомендуется использовать все 3 рейтинга, что даст наиболее реальный взгляд на происходящие в стране экономические события, которые напрямую влияют на инвестиционный климат.

Литература:

1. Рудакова О. В., Полянин А. В., Кузнецова Л. М. Основные проблемы инвестиционной привлекательности России. Среднерусский вестник общественных наук. 2016. Т. 11. № 2. С. 152–162.
2. Машкина Н. А., Белоусова Л. С. Оценка инвестиционного климата в России. Известия Юго-Западного государственного университета. 2016. № 6 (69). С. 158–166.

Изучение различных методик анализа материальных затрат в себестоимости продукции (работ, услуг)

Кочкин Тимофей Николаевич, студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает различные методики анализ материальных затрат в себестоимости продукции. Автором проанализированы основные нормативные документы Российской Федерации, инструменты анализа, а также преимущества и недостатки каждой методики.

Ключевые слова: материальные затраты в себестоимости продукции; анализ материальных затрат; анализ себестоимости по факторам.

Любая организация старается минимизировать издержки, так как это, в конечном итоге, увеличивает величину прибыли. Издержки, относящиеся к выпущенной продукции, выполненным работам, оказанным услугам, формируют показатели себестоимости продукции, работ, услуг. Согласно ПБУ 10/99 «Расходы организации», себестоимость входит в расходы организации, а также формируется по следующим группам затрат:

1. Материальные затраты.
2. Затраты на оплату труда.
3. Отчисление на социальные нужды, отчисления в государственные внебюджетные фонды.
4. Амортизационные отчисления.
5. Прочие затраты.

Таким образом возможно построить аддитивную факторную модель зависимости себестоимости продукции от вышеперечисленных групп затрат [1]. Материальные затраты находятся на первом месте неслучайно, в большинстве организаций (особенно, если организация занимается выпуском продукции) именно данная категория имеет наибольшую долю в величине себестоимости продукции. По этой причине изучение роли материальных затрат в себестоимости продукции является актуальной целью, так как благодаря экономии (подразумевается разумная, грамотная экономия, которая не приводит к снижению качества или количества выпускаемой продукции) именно в этой категории компания имеет потенциальную возможность высвободить большое количество ресурсов.

Сами материальные затраты, как и себестоимость, тоже не являются однородными и их возможно детализировать следующим образом:

1. Затраты на сырье и основные материалы.
2. Затраты на вспомогательные материалы.
3. Затраты на покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия.
4. Затраты на услуги производственного характера сторонних организаций.
5. Затраты на топливо.
6. Затраты на электроснабжение
7. Прочие материальные затраты (водоснабжение, водоотведение и т.д.).

Следует понимать, что и материальные затраты тоже возможно представить как аддитивную факторную модель, где факторами будут являться вышеуказанные детализированные

материальные затраты, что позволяет и в данном случае выявить наиболее затратные статьи. Основным нормативным документом, на котором базируется анализ материальных затрат в себестоимости продукции, является ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» утвержденный приказом Министерства Финансов Российской Федерации от 9 июня 2001 г. N44н. Согласно данному ПБУ организация формирует в бухгалтерской отчетности информацию касательно материально-производственных запасов, на основании которой и возможно проведение анализа материальных затрат в себестоимости продукции.

Направление анализа возможно проводить в различных направлениях. Обычно, одним из первых применяют расчет коэффициентов по всей организации в целом, например, коэффициент материалоемкости:

$$K_{ME} = \frac{MЗ}{B} \times 100, \text{ где}$$

K_{ME} — коэффициент материалоемкости на 1 рубль выручки от продаж (в копейках или процентах)

$MЗ$ — величина материальных затрат за период

B — выручка от продаж за период.

Следует понимать, что для применения данных формулы необходимо, чтобы $MЗ$ и B были использованы за один период и были представлены одинаковой единицей измерения. Данный коэффициент показывает какую долю составляют материальные затраты от величины выручки от продаж, или же сколько копеек $MЗ$ приходится на 1 рубль выручки. Сравнивая и сопоставляя данный коэффициент за несколько отчетных периодов, делаются выводы об его изменении, также рассчитывается экономия или увеличение расхода материальных затрат [2]. Данный коэффициент хоть и дает некое понимание происходящих изменений в организации, однако он является грубым инструментом анализа материальных затрат в себестоимости продукции, так как не дает ответа на вопрос, за счет чего именно произошло данное снижение, является ли это положительной тенденцией или это происходит в ущерб качества продукции. Для более подробного анализа применяют детализированные коэффициенты материалоемкости:

$$K_{ME_{C/ВМ/ПФ/УПХ/Т/Э/ПМЗ}} = \frac{C / ВМ / ПФ / УПХ / Т / Э / ПМЗ}{B} \times 100,$$

где

K_{ME_c} — коэффициент материалоемкости сырья и основных материалов на 1 рубль выручки от продаж (в копейках или процентах), аналогично для следующих детализированных показателей материальных затрат.

C — величина затрат на сырье и основные материалы за период.

B — выручка от продаж за период.

Соблюдается следующее равенство:

$K_{ME} = K_{ME_{BM}} + K_{ME_{PF}} + K_{ME_{YPIK}} + K_{ME_T} + K_{ME_3} + K_{ME_{PM3}}$, так как детализированные материальные затраты должны составлять в сумме общие материальные затраты. Проверка выполнения данного равенства позволяет дополнительно убедиться в верности сделанных расчетов. Применение системы детализированных коэффициентов материалоемкости позволяет понять, в какой именно области была достигнута экономия [1]. Сопоставление результатов за несколько периодов позволяет выяс-

нить, по какому именно виду МЗ достигнута экономия или перерасход. Учитывая потенциальную возможность менеджеров заключать договора, которые являются невыгодными для организации, но выгодными для менеджера (например, получение «откатов» или заключение из-за прочей личной выгоды), необходимо тщательно проверять детализированные коэффициенты. Например, повышение затрат на электроэнергию может быть вызвано, как повышением тарифов, так и в результате каких-либо махинаций. Информацию по тарифам, средней стоимости продукции можно найти в открытых источниках, что позволит удостовериться в оправданности затрат. Еще одним преимуществом данной системой является то, что изменения детализированных коэффициентов материалоемкости могут быть взаимопогашающимися, таким образом общий коэффициент не претерпит изменений, которые, однако, существуют в структуре материальных затрат [2].

Литература:

1. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ в 2 ч. Часть 2. Экономический анализ: учебник для вузов / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.
2. Бухгалтерский финансовый учет: учебник для среднего профессионального образования / Л. В. Бухарева [и др.]; под редакцией И. М. Дмитриевой, Ю. К. Харакоз. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2020.

Анализ развития политической системы общества от племени до государства

Кочкин Тимофей Николаевич, студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает путь устройства человеческого общества от племенного до государственного устройства. Целями статьи являются выделение и разбор основных причин возникновения государства и определение с описанием основных функций государственного управления.

Ключевые слова: развитие политической системы общества; развитие общественного устройства; эволюция государства.

Государство играет одну из основных ролей в жизни большинства людей, которые живут в современном мире. Ни одна из сфер общественной жизни не осталась без влияния государственной власти. В духовной сфере государство защищает право каждого человека на самовыражение, защищает институт религии и охраняет граждан от неблагоприятного влияния со стороны людей, способных оскорбить их. В экономической сфере — государство борется с монополиями, поддерживает неблагоприятные слои населения и решает прочие экономические проблемы. В социальной сфере — всецело занимается развитием человека как личности, обучением, наукой, медицинской поддержкой и т.д. Политическую сферу можно считать вотчиной государства, политические партии и элиты, гражданское общество и прочие политические институты неразрывно связаны с государством и не могут существовать без государства, впрочем, как и государство без них. Как показывает практика, для того, чтобы разобраться в любом явлении, коим и является государство, необходимо изучить его историю, то есть возникновение и дальнейшее развитие, на основании чего воз-

можно будет лучше понимать и современное устройство государства, которое, несомненно, усложнилось, но суть его, назначение, остается прежним [1]. Осознав, чем же является современное государство, становится возможным выделение основных функций государственного управления.

От племени к государству. Первым политическим институтом, которое создал человек, является племя. Их образование во многом определено биологической частью человека, человек тяготеет к объединению с себе подобными, ему сложно существовать в одиночестве и лишь единицы способны существовать без общества. В дальнейшем, параллельно с развитием долей головного мозга человека, началось усложнение структуры и функциональности племени, для обеспечения стабильности улучшения условий существования, в условиях агрессивной внешней среды (хищники, погодные условия и т.д.) и быстрорастущего населения.

Основные функции племени:

1. **Функция управления и организации.** В каждом племени появляется вождь (как правило молодой и сильный),

который непосредственно управляет племенем, отвечает за внешние коммуникации (с другими племенами) и решает спорные ситуации внутри племени. Также появляется совет, состоящий из старейших и наиболее умудренных опытом членов племени, которые помогают вождю в управлении племенем. В зависимости от места происхождения и проживания порядок выбора, возможности и обязанности вождя были различными.

2. Функция координации. Одним из основных достижений координации стало появление разделения труда. Ввиду стремительного роста населения в племени, рост потребностей каждого члена, необходимость в высоком умении для каждой профессии и поддержки пожилых, беременных и детей, появилось разделение труда, чтобы каждый член общества знал свою функцию, мог успешно её выполнять и совершенствоваться в ней.

3. Духовная (развития) функция. С появлением племен начала развиваться духовная составляющая человека, как ответ человека получить ответ вопросы, даже на те, на которые с учетом его текущего развития, он ответить не может. Появляется ритуал захоронения умерших, вера в сверхъестественное. Шаман начинает играть большую функцию в племени, в некоторых случаях конкурируя с вождем, что создает некий прообраз разделения властей [2]. Пожилые начинают играть большую роль, так как могут передавать свой опыт молодому поколению.

4. Защитная функция. Ввиду быстрого размножения человека и экспансивного захвата им наиболее плодородных и богатых различными ресурсами земель, появилась межплеменная конкуренция, что породило конфликты между племенами и еще сильнее развило ощущение внутри каждого человека «свой — чужой», что приводит к усилению ощущения себя членом племени.

Причины возникновения государства.

1. Переход от «присваивающей» экономики к «производящей». Тут важны 3 изменения в экономической сфере — выделение скотоводства, занятие земледелием в отдельные от-

расли, а также появление отдельного слоя торговцев, купцов, которые занимаются перераспределением продукции внутри и с внешними сторонами.

2. Создание избыточного продукта. Рост производительности труда, разделение труда, а как следствие специализация и совершенствование каждого человека в своей области, приводят к улучшению продукции, увеличению количества ее видов и появлению избыточного продукта. Следствием явилось возникновение частной собственности, постоянное накопление ресурсов и рост благосостояния.

3. Появление социально-классового деления общества. Появление частной собственности и избыточного продукта создало слои общества, которые могли не создавать сам продукт, а заниматься обеспечением условий его существования. Вождь эволюционировал в политическую элиту, шаман — в религиозный институт, отдельно выделяется слой, защищающий племя от внешних угроз — древний прообраз армии.

4. Межплеменная конкуренция. Рост благосостояния одних племен, за счет развитого ремесла и плодородных земель, породил зависть со стороны других. Насильственным путем начинает происходить захват одних племен другими, конкуренция и вечная борьба систем атаки/обороны приводит к взрывному росту количества технологий и методик в данной области.

5. Необходимость контроля земель и людей. Несмотря на то, что некоторые общества смогли захватить большую территорию и количество людей, удержать власть было трудно. Данные объединения рушились после смерти лидера, слабого контроля дальних территорий, внутренних заговоров. Для решения данных вопросов появляется право, рост количества людей, участвующих в управлении, возникают символы и атрибуты власти.

Несмотря на то, что все вышеперечисленное является причинами, одновременно с этим это и некий хронологический порядок, так как каждая причина возникает лишь после предыдущей.

Литература:

1. Григорьев Константин Андреевич. Государственный менеджмент: учебное пособие / К. А. Григорьев, А. А. Арутюнян, А. О. Мельниковская; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, С.-Петерб. гос. экон. ун-т, Кафедра гос. и тер-ритор. упр. Санкт-Петербург: Изд-во СПбГЭУ, 2019.
2. Графский Владимир Георгиевич. Всеобщая история права и государства: учебник / В. Г. Графский; Ин-т гос. и права Рос. акад. наук. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: НОРМА, 2008. 752 с. (Учебник для вузов). ISBN978-5-89123-941-8 (в пер.).

Анализ и сопоставление различных индексов доступности жилья в Новосибирской области и Новосибирске за 2019 год

Кочкин Тимофей Николаевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает индексы доступности жилья по Новосибирской области и Новосибирску за 2019 год. Выполнены расчеты индекса доступности жилья, в том числе модифицированный индекс и индекс доступности жилья с кредитом. Использо-

ваны данные как государственной статистики, так и рыночные данные, что позволяет сопоставлять результат опираясь на несколько источников. Сделаны выводы о причине расхождений результатов, а также факторы, влияющие на доступность жилья.

Ключевые слова: анализ индексов доступности жилья; индекс доступности жилья; Новосибирская область.

Основной индекс, с которого стоит начать анализ — это индекс доступности жилья (ИДЖ), который представляет собой отношение средней цены типовой квартиры общей площадью 54 кв. метра к среднему годовому доходу семьи из 3 человек.

Расчет ИДЖ осуществляется по формуле:

$$ИДЖ = \frac{P_{ср} \times P_{кв}}{D_{ср} \times Ч_c \times 12} \quad (1)$$

где:

$P_{ср}$ — средняя цена 1 кв.м общей площади квартир среднего качества (типовых) на рынке жилья, руб.

$P_{кв}$ — площадь квартиры среднего качества (типовой) для среднестатистической семьи (принимается равной 54 кв.м).

$D_{ср}$ — среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.

$Ч_c$ — количество членов семьи (3 чел.).

ИДЖ показывает время (в годах), за которое среднестатистическая семья может накопить средства для приобретения типовой квартиры, откладывая все свои доходы.

Рассчитаем ИДЖ 1 — индекс доступности жилья на первичном рынке и ИДЖ 2 — индекс доступности жилья на вторичном рынке по формуле 1.

$$ИДЖ 1 = (56535,33 \times 54) / (34415 \times 3 \times 12) = 2,46 \text{ лет}$$

$$ИДЖ 2 = (54902,6 \times 54) / (34415 \times 3 \times 12) = 2,39 \text{ лет}$$

Модифицированный индекс доступности жилья (МИДЖ):

$$МИДЖ = \frac{P_{ср} \times P_{кв}}{[D_{ср} \times Ч_c - (ПМ_{тр} \times 2 + ПМ_{д})] \times 12} \quad (2)$$

где: $ПМ_{тр}$ — величина прожиточного минимума для трудоспособного населения (в месяц), руб.

$ПМ_{д}$ — величина прожиточного минимума для детей (в месяц), руб.

Модифицированный индекс доступности жилья показывает время (в годах), за которое среднестатистическая семья может накопить средства для приобретения типовой квартиры,

откладывая все свои доходы, превышающие минимальные средства, тратящиеся на питание и удовлетворение базовых потребностей (прожиточный минимум).

$$МИДЖ 1 = (56535,33 \times 54) / ((34415 \times 3 - (11713 \times 2 + 11274)) \times 12) = 3,71 \text{ лет}$$

$$МИДЖ 2 = (54902,6 \times 54) / ((34415 \times 3 - (11713 \times 2 + 11274)) \times 12) = 3,60 \text{ лет}$$

Индекс доступности жилья с кредитом (ИДЖК) представляет собой соотношение доходов среднестатистической семьи с доходами, которые необходимо иметь для приобретения типовой квартиры с помощью ипотечного кредита, выдаваемого на стандартных условиях.

Расчет ИДЖК осуществляется по формуле:

$$ИДЖК = \frac{K_u (D_{ср} \times Ч_c)}{ИП} \times 100 \quad (3)$$

Где:

$ИП$ — величина ежемесячного платежа по ипотечному кредиту, выдаваемому на стандартных условиях, руб.

K_u — коэффициент, отражающий допустимую долю ипотечного платежа в доходах семьи.

Расчеты ИДЖК на первичном и вторичном рынке по данным Росстат:

$$ИДЖК1 = 100 \times 0,35 \times (34415 \times 3) / 33939,52 = 106,47\%$$

$$ИДЖК2 = 100 \times 0,35 \times (34415 \times 3) / 28356,64 = 127,43\%$$

Расчет индексов доступности жилья на основе рыночных данных. В качестве источника был выбран ресурс «РеалтиМаг». Ввиду того, что отсутствует возможность найти средневзвешенный показатель средней цены квадратного метра квартиры по количеству комнат, была выбрана статистика по двухкомнатным квартирам. Брать статистику по всем квартирам было некорректно, так как были бы взяты в расчет данные по многокомнатным квартирам, многие из которых являются элитными. В таблице 2 представлены результаты расчетов по данным Росстата и рыночным данным

Таблица 1. Индекс доступности жилья с кредитом (ИДЖК) по данным Росстата

№ п/п	Показатель	Значение показателя	
		первичный рынок	вторичный рынок
1	Средняя цена типовой квартиры на рынке жилья, руб.	3052907,82	2964740,4
2	Среднемесячный доход среднестатистической семьи, руб.	103245	103245
3	Величина процента по ипотечному кредиту, %	9,95%	9,95%
4	Срок кредита, годы	10	15
5	Первоначальный взнос по ипотечному кредиту, %	15%	10%
6	Величина ежемесячного платежа по ипотечному кредиту, руб.	33939,52	28356,64
7	Коэффициент, отражающий допустимую долю ипотечного платежа в доходах семьи	0,35	0,35
8	ИДЖК, %	106,47%	127,43%

Таблица 2. Индексы доступности жилья по данным Росстата и рыночным данным

№ п/п	Индексы	По данным Росстата	По рыночным данным
1.1.	ИДЖ 1 — индекс доступности жилья на первичном рынке	2,46	3,00
1.2.	ИДЖ 2 — индекс доступности жилья на вторичном рынке	2,39	3,03
2.1.	МИДЖ 1 — модифицированный индекс доступности жилья на первичном рынке	3,71	4,53
2.2.	МИДЖ 2 — модифицированный индекс доступности жилья на вторичном рынке	3,60	4,56
3.1.	ИДЖК 1 — индекс доступности жилья с кредитом на первичном рынке	106,47	87,28
3.2.	ИДЖК 2 — индекс доступности жилья с кредитом на вторичном рынке	127,43	100,67

Автором отмечены следующие особенности:

1. В Новосибирске квартира менее доступна, чем в среднем по субъекту.

2. В Новосибирске квартира на вторичном рынке стоит дороже, чем на первичном, что приводит к меньшему различию доступности на первичном рынке, но к большему на вторичном.

3. В Новосибирске наблюдается меньшее различие между индексами доступности жилья на первичном и вторичном рынке, нежели чем по области.

4. Индексы доступности жилья с кредитом на первичном и вторичном рынке по Новосибирской области превышают 100%, что показывает то, что в среднем у населения есть достаточные доходы, чтобы обеспечить себя жильем.

Различия между индексами наблюдаются по следующим причинам:

1. Разные объекты исследования. Индексы рассчитывались по Новосибирску и Новосибирской области, что приведет к различию показателей.

2. По Новосибирску были использована стоимость квадратного метра квартиры по рыночным данным города Новосибирск, в то время остальные показатели были взяты по Новосибирской области. Среднедушевые доходы населения для расчета по городу Новосибирск были использованы средние по региону, в то время как в самом Новосибирске они выше, т.к. в крупном городе они выше.

3. Но Новосибирску не удалось найти стоимость квадратного метра типовой квартиры, в отличии от Росстата, что также повышает стоимость квартиры, так как в расчетах по Новосибирску была использована завышенная стоимость квадратного метра квартиры.

Рассмотрим основные факторы, влияющие на доступность жилья в анализируемом субъекте РФ.

1. Государственное регулирование и наличие государственных программ в регионе. Создание программ, направленных на выдачу дотаций нуждающимся семьям, формирование рынка жилья эконом-класса, ограничения влияния крупных застройщиков и т.д.

2. Цена жилья (цена квадратного метра). При повышении цены, снижается уровень доступности жилья

3. Процентная ставка по ипотечному кредиту. Влияют и условия предоставления ипотеки, если упростится процесс получения ипотеки (требование, проверки и т.д.), следовательно повысится и доступность жилья.

4. Среднедушевой доход. Чем меньше данный показатель, тем менее доступным для населения становится жилье.

5. Конкуренция девелоперов жилой недвижимости на рынке. При увеличении числа застройщиков на рынке увеличивается конкуренция, что приводит к снижению стоимости квадратного метра, как следствие — увеличивается доступность жилья.

6. Предложение на рынке субъекта РФ земельных участков под жилищное строительство, обеспеченных инженерно-коммунальной инфраструктурой.

7. Средний уровень накоплений граждан, необходимый для оплаты первого взноса для получения ипотечных жилищных кредитов.

8. Увеличение предложения на рынке жилья эконом класса.

На данный момент меры государственного воздействия государства на рынок жилья недостаточно эффективны, так как не достигнуты целевые показатели. Достигнутый показатель по величине ИДЖ рассчитан с учетом площади квартиры 54 кв.м., при использовании площади 70,2 кв.м. ИДЖ будет более 3, что превышает 2,8.

Литература:

1. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: www.gks.ru (дата доступа 25.01.2021)
2. Информационный ресурс недвижимости RealtyMag [Электронный ресурс] URL: www.realtymag.ru (дата доступа 25.01.2021)

Пути повышения эффективности производства ПАО «Газпром»

Лисенкова Анна Сергеевна, студент

Научный руководитель: Прущак Олеся Владимировна, доктор экономических наук, профессор
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

Исследованы современные особенности развития нефтяных и газовых предприятий. Выявлено влияние пандемии COVID-19 на эффективность их деятельности. Дана характеристика одного из лидеров отрасли — ПАО «Газпром». На основе анализа его деятельности обоснованы пути повышения эффективности производства ПАО «Газпром»: модернизация технологического парка, снижение суммы затрат, рост и изменение объёмов производства.

Ключевые слова: эффективность производства, модернизация, автоматизация технологических процессов, газовые и нефтяные предприятия.

Ways to improve the production efficiency of PJSC Gazprom

Lisenkova Anna S., master's student

Prusak Olesya Vladimirovna, Professor
Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Saratov, Russia

The modern features of the development of oil and gas enterprises are studied. The impact of the COVID-19 pandemic on the effectiveness of their activities was revealed. The characteristic of one of the industry leaders — PJSC «Gazprom» is given. Based on the analysis of its activities, the ways to improve the production efficiency of PJSC Gazprom are justified: modernization of the technological park, reduction of the amount of costs, growth and change in production volumes.

Key words: production efficiency, modernization, automation of technological processes, gas and oil enterprises.

Для извлечения максимального эффекта от деятельности предприятия важно регулярно осуществлять мероприятия по совершенствованию коммерческой деятельности. Исследование мероприятий, связанных с модернизацией, должно основываться на последствиях, которые зависят от эффективности коммерческой работы по всем её направлениям.

В рыночной экономике каждая организация, фирма или компания на протяжении долгих лет своего существования выстраивает свои мероприятия, которые будут удовлетворять её экономическую эффективность, а так же каждая организация старается найти свой знаменатель в экономическом эффекте для получения наиболее выгодного существования на рынке.

На современном этапе развития экономики, на рынке находится большое количество газовых и нефтяных предприятий, каждое из которых старается достичь наибольшую экономическую эффективность и занять лидирующую позицию. На сегодняшний день большинство российских газовых и нефтяных активов находятся на стадии падающей добычи. Для удержания показателей на текущем уровне, предприятиям необходимо принимать меры по интенсификации добычи, увеличивать коэффициент извлечения газа и нефти и общую эффективность месторождений.

В связи со сложившимися обстоятельствами 2020 года (COVID-19), многие компании нашего государства понесли значительные убытки, многих охватил кризис или вовсе некоторые компании пришли к банкротству, а в последующем к своей ликвидации. Все приведённые обстоятельства говорят о том, что в компании были подобраны не совсем соответствующие для них пути повышения экономической эффективности.

В условиях рыночной экономики лидирующее место среди газовых и нефтяных компаний занимает одна из самых узнаваемых организаций — ПАО «Газпром» (далее — Группа). ПАО «Газпром» осуществляет 7 различных видов деятельности от разведки и добычи газа до производства и продажи электрической и тепловой энергии. Данная организация позиционирует себя на экономическом рынке, как одну из крупнейших газовых и нефтяных компаний в мире. Основная часть выручки приходится на продажу газа, нефти и прочих углеводородов в страны Западной и Центральной Европы, Российскую Федерацию, а так же в другие страны бывшего Советского Союза.

Исходя из годового отчёта Группы, опубликованного в электронном доступе на официальном сайте, можно наблюдать, какая существует динамика их эффективности. Исследование приведенной динамики позволит оценить экономическую эффективность у Группы и рекомендовать активизировать те факторы, которые смогут способствовать её повышению (рис. 1).

В приведённой динамике наблюдается, довольно стабильная ситуация. На протяжении последних четырёх лет у Группы увеличивалась доля каждой её выручки, но если сравнить прошлые 2019 и 2020 гг., то можно заметить:

1) Выручка от продаж уменьшилась на 1397121 млн руб., что составляет 25% по сравнению с предыдущим годом и составила 4301218 млн руб.

2) Доля чистой выручки от продаж составила 46% от общего объёма чистой выручки от продаж. Чистая выручка от продаж газа уменьшилась на 848844 млн руб. или на 30% с 2808726 до 1959882 млн руб.

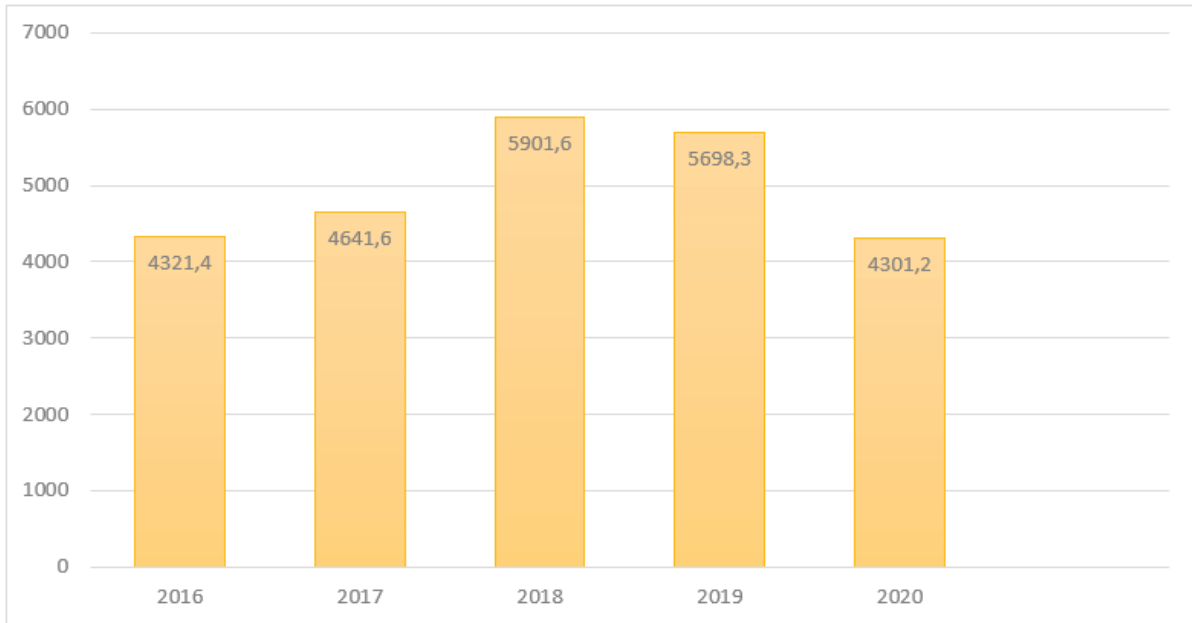


Рис. 1. Динамика развития выручки от продаж ПАО «Газпром»

Приведённые изменения обуславливаются тем, что в тот период времени происходило уменьшение средних цен, выраженных в рублях, а так же происходило уменьшение объёмов продаж газа в натуральном выражении на 10%, по сравнению с аналогичным периодом. Из приведённого выше анализа можно сделать вывод, что даже у крупного предприятия может быть на протяжении многих лет увеличение прибыли, но во времена даже малого кризиса, происходит незначительное уменьшение прибыльности.

Как и многие газовые и нефтяные предприятия нашей страны, ПАО «Газпром» видит цель целесообразного распределения имеющихся ресурсов, другими словами, озадачивает себя целью: диверсифицировать ресурсы так, что бы получилась наибольшая прибыль при наименьших затратах.

Исходя из приведённого анализа, можно предложить следующие пути повышения эффективности производства для ПАО «Газпром».

1. Модернизация технологического парка. Под модернизацией оборудования понимается, приведение к надлежащим современным требованиям с помощью ввода частичного реформирования и прогрессирования оборудования, с целью повышения эффективности производства. Поэтому для газовой отрасли модернизация производства является первоначальным этапом, связанным с повышением эффективности. Если модернизировать оборудование, находящееся на балансе ПАО «Газпром», то это позволит повысить уровень контроля и автоматизации технологических процессов во всех подразделениях

и филиалах Группы, так же сократить потери газа и снизить расходы, связанные с его хранением и эксплуатацией. Таким образом, будет заметно повышение темпов добычи, переработки, транспортировки и хранения газа, которые позволят увеличить доход и тем самым будет заметен большой эффект.

2. Вторым не менее важным фактором повышения эффективности выступает снижение суммы затрат и изменение объёмов производства. Данный фактор сможет благоприятствовать снижению размера амортизации, приведёт к полному или частичному изменению калькуляции и улучшению качества товара. Повышение эффективности отразится при снижении затрат на производство при помощи структурного изменения продукции на себестоимость. Это поможет Группе отказаться от производства нерентабельной продукции по переменным расходам и статьям калькуляции типовой номенклатуры.

3. Так же динамика эффективности повысится за счёт: повышения уровня средних цен при реализации выпускаемой продукции. Приведённый фактор позволит расширить рынок сбыта выпускаемой продукции, так же приведёт к увеличению выручки от продажи к возрастанию реализованного объёма продаж.

Таким образом, подводя итоги, можно прийти к заключению, что основными источниками повышения эффективности производства для ПАО «Газпром» являются: модернизация технологического парка, повышение уровня средних цен при реализации выпускаемой продукции и снижение суммы затрат, а так же изменение объёмов производства.

Литература:

1. Громыко А. А. Коронавирус как фактор мировой политики // Научно-аналитический Вестник Института Европы РАН. 2020. № 2.
2. Как COVID-2019 и не готовность к меняющейся конъюнктуре отразились на отчётности «Газпрома». URL: <https://www.gazeta.ru/business/2020/07/14/13152637.shtml>

3. Отчётность организации ПАО «Газпром». URL: <https://www.gazprom.ru/f/posts/05/118974/gazprom-ifrs-3q2020-management-report-ru.pdf>
4. Жиделева, В. В. Экономика предприятия / В. В. Жиделева, Ю. Н. Каптейн. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 136 с.
5. Казакова, Н. А. Экономический анализ: учебник [Текст] / Н. А. Казакова. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 343 с..
6. Прущак О. В. Перспективы развития российского рынка цифровых двойников // Развитие управления качеством продукции и конкурентоспособностью предприятий в условиях цифровых трансформаций экономики. Материалы VIII международной научно-практической конференции. 2020. С. 28–33.

Вклад компании PepsiCo в развитие сельского хозяйства в России

Малютина Лариса Степановна, старший преподаватель;

Малева Полина Анатольевна, студент

Уральский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Екатеринбург)

В статье раскрываются особенности взаимодействия компании PepsiCo с местными фермерами стран присутствия. Описаны практики устойчивого сельского хозяйства, применяемые компанией. Приводятся примеры программ, в рамках которых PepsiCo осуществляет сотрудничество с российскими хозяйствами и фермерами, проводится анализ их влияния на развитие агросектора в России.

Ключевые слова: сельское хозяйство, PepsiCo, устойчивое развитие.

Компания PepsiCo, основанная в 1965 г., является одним из крупнейших мировых производителей напитков и снеков на мировом рынке. Продукты компании представлены в более чем 200 странах, в том числе и в России. Как любая транснациональная компания, PepsiCo является «локомотивом» экономики и играет большую роль во многих сферах хозяйственной деятельности стран присутствия. Значительное экологическое, социальное и экономическое влияние компания оказывает на сельское хозяйство.

PepsiCo выступает крупным производителем не только напитков, но и зерновых продуктов, а также картофельных и кукурузных снеков, для производства которых ежегодно используется более 25 разновидностей зерновых культур, выращенных в 60 странах [1].

В каждой стране, где компания осуществляет свою деятельность, она тесно взаимодействует с местными фермерами и сельхозпроизводителями. Данное взаимодействие является не только источником решений множества проблем, но источником вызовов, главные из которых: как удовлетворить постоянно растущий вместе с населением спрос, одновременно сохранить природные ресурсы и минимизировать вред, наносимый местной эко-среде. Для их разрешения PepsiCo выстраивает устойчивую систему продовольствия, в которой важнейшей составляющей выступает устойчивое сельское хозяйство [2]. Компанией внедряются различные практики устойчивого сельского хозяйства, которые также положительно влияют на общество и экономику, дают множество рабочих мест, служат основой местных экономик. Кроме того, данная концепция обеспечивает долгосрочный рост для самой компании и ставит перед собой следующие цели: повышение урожайности агропартнеров, улучшение жизненных стандартов фермеров, соблюдение прав человека, сохранение стабильных поставок сырья. Достижение

поставленных целей ведет к долгосрочной позитивной трансформации сельского хозяйства во всем мире.

PepsiCo разрабатывает глобальную программу по устойчивому развитию сельского хозяйства. В ее рамках производитель берет на себя ответственность по обучению фермеров передовым технологиям, ресурсосберегательному потреблению воды и удобрений, технологиям защиты растений, социальной защите работников. Во многих странах компанией организована сеть из более чем 230 демо-ферм, где внедряются лучшие практики региона и где производители из других регионов и стран могут изучить их из первых рук [3]. Согласно отчету PepsiCo об устойчивом развитии, в 2019 году более 80% сельхозсырья было выращено согласно строгим критериям программы. К концу 2020 года компания планирует довести этот показатель до 100% [4].

Кроме того, PepsiCo придерживается высоких этических стандартов и осуществляет свою деятельность только в рамках законодательства и норм этики и требует того же от своих поставщиков. Компанией сформулирован глобальный кодекс поставщика и, прежде чем закупать сырье, она проводит тщательный аудит деятельности потенциальных партнеров, что способствует их выходу на мировые стандарты этики и прозрачности [5].

Россия выступает особенным рынком для компании PepsiCo. На данный момент PepsiCo — крупнейший в России производитель продуктов питания и напитков, а также (что отличает Россию от других стран) один из крупнейших производителей молочной продукции. Вместе с этим компания — крупнейший промышленный переработчик картофеля (около 500 тыс. тонн в год) и закупщик молока (более 1,4 тонн в год), а также сахара из сахарной свеклы, яблок и др. Закупки данного сырья полностью локализованы и получаемы исключительно

от российских фермеров. Общая сумма закупок в 2019 г. превысила 850 млн долларов [3].

Однако, локализация закупок сельхоз сырья произошла не сразу. В 2002 году, когда в подмосковной Кашире PepsiCo запустила завод по производству чипсов Lay's, картофельное сырье было импортным и завозилось из Европы и арабских стран [6]. Этот факт делал процесс поставок рискованным и нестабильным. Было принято решение выстроить взаимодействие с местными фермерами для закупа картофеля специальных селекционных сортов, на тот момент не выращиваемых в России.

Для локализации поставок компанией были осуществлены крупные инвестиции по программе «Лидеры агроиндустрии» — более 50 млн долларов, которые пошли на развитие процесса выращивания требуемых сортов, покупку техники и организацию систем хранения. Также одним из стратегических приемов по выстраиванию устойчивых отношений с поставщиками стало создание собственной команды полевых агрономов, которые консультируют, помогают в организации процесса выращивания, хранения и прочих процессов. Постоянно проводятся лекции, мастер-классы, семинары по обмену опытом [7].

Особое внимание компания уделяет современным технологиям. К настоящему времени, российские агропартнеры используют такие технологические новшества, как дроны для контроля полей, спутниковый мониторинг, искусственный интеллект для анализа почвы [3].

Денежные инвестиции, консультационная и технологическая поддержка дали высокие положительные результаты: благодаря участию в программе партнеры PepsiCo смогли существенно увеличить урожайность картофеля — с 13 тонн с гектара (среднероссийский показатель) до 25 тонн с гектара [7]. Также программа позволила добиться 100% локализации поставок сырья к 2016 году, повысить их предсказуемость и выстроить долгосрочные отношения с поставщиками. Сейчас многие фермеры находятся на качественно новом уровне развития, получают выгодные кредиты от крупных банков и сами

инвестируют в свою прибыль. Так, например, выручка хозяйства-партнера «МелАгро» за более, чем 10 лет сотрудничества с PepsiCo выросла с 8,45 млн рублей в 2003 году до 415 млн рублей в 2019 году [8].

Кроме того, PepsiCo реализует программу агрообразования [9]. Партнерами по программе являются ведущие вузы России. В рамках программы компания помогает оборудовать в вузах современные лабораторные классы, предоставляет стипендии и гранты для талантливых студентов, проводит конференции и семинары, летние научные школы.

Несмотря на сложности 2020 года, компанией был начат новый инвестиционный проект в Новосибирске — там будет построен завод снеков стоимостью более 12 млрд рублей [10]. Для организации сырьевой базы уже начато взаимодействие с местными сельхозпроизводителями, проводятся тестовые посадки в суровых климатических условиях Сибири.

Вместе с тем, идет и развитие рынка молоко-сырья. В рамках программы по поддержки молочных хозяйств «Молочные реки» PepsiCo осуществляет содействие в операционном лизинге доильного и охлаждающего оборудования [11]. Только за последние 7 лет PepsiCo предоставила долгосрочное финансирование в размере более, чем 1,7 млрд рублей на поддержку 15 проектов по расширению молочного производства. Благодаря этому, поставки выросли на 200 тонн молока в сутки и в 2020 году составили 1,4 млн тонн более, чем со 170 хозяйств. Компания пристально следит, чтобы поставляемое сырье полностью соответствовало стандартам качества, а деятельность хозяйств — требованиям глобального кодекса поставщика [3].

Таким образом, деятельность компании PepsiCo на российском рынке, включающая в себя всестороннюю поддержку местных фермеров и молочных хозяйств и внедрение практик устойчивого развития оказала сильное влияние на становление и развитие агропромышленного сектора в России, вывела его на качественно новый уровень и приблизила к соответствию мировым стандартам.

Литература:

1. Устойчивая система продовольствия. — Текст: электронный // PepsiCo Россия: [сайт]. — URL: <https://www.pepsico.ru/устойчивое-развитие/Устойчивая-система-продовольствия/Сельское-хозяйство> (дата обращения: 29.01.2021).
2. Лекция «Наша сельскохозяйственная история: опыт PepsiCo в России» — Текст: электронный // Гайдаровский форум 2021: [сайт]. — URL: <https://gaidarforum.ru/ru/media/lectures/1903/> (дата обращения: 29.01.2021).
3. 2019 Sustainability Report: Focus Areas. — Текст: электронный // PepsiCo: [сайт]. — URL: <https://www.pepsico.com/sustainability/focus-areas/agriculture> (дата обращения: 29.01.2021).
4. Отчёт PepsiCo об устойчивом развитии: важнейшие достижения на пути к созданию более устойчивой системы продовольствия. — Текст: электронный // PepsiCo Россия: [сайт]. — URL: <https://www.pepsico.ru/новости/Пресс-релиз/2019-pepsico-sustainability-report-18062020> (дата обращения: 29.01.2021).
5. Кодекс делового поведения для глобальных поставщиков. — Текст: электронный // PepsiCo: [сайт]. — URL: https://www.pepsico.com/docs/album/supplier-code-of-conduct/pepsico-global-scoc_russian.pdf?sfvrsn=3fdc09c1_6 (дата обращения: 29.01.2021).
6. Как PepsiCo продвигалась в России. — Текст: электронный // Коммерсантъ: [сайт]. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/795006> (дата обращения: 29.01.2021).
7. «Лидеры агроиндустрии» — программа поддержки сельского хозяйства. — Текст: электронный // Коммерсантъ: [сайт]. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3391899> (дата обращения: 29.01.2021).
8. Как фермер из Владимирской области стал одним из крупнейших поставщиков Lay's и зарабатывает на картошке больше 400 млн рублей в год. — Текст: электронный // Forbes: [сайт]. — URL: <https://www.forbes.ru/karera-i-svoy-biznes/404587-kak-fermer-iz-vladimirskoy-oblasti-stal-odnim-iz-krupneyshih> (дата обращения: 29.01.2021).

9. Самый большой молочник. — Текст: электронный // Агро Инвестор: [сайт]. — URL: <https://www.agroinvestor.ru/companies/article/12008-samyu-bolshoy-molochnik/> (дата обращения: 29.01.2021).
10. В Новосибирской области началось строительство завода снеков PepsiCo. — Текст: электронный // Коммерсантъ: [сайт]. — URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4485301> (дата обращения: 29.01.2021).
11. Мы берем лучший опыт производства молока в мире и используем его в России. — Текст: электронный // АГРО-МАКС: [сайт]. — URL: <https://agro-max.ru/zhivotnovodstvo/my-berem-luchshij-opyt-proizvodstva-moloka-v-mire-i-ispolzuem-ego-v-rossii/> (дата обращения: 29.01.2021).

Структура системы управления персоналом на предприятии

Мехреньгина Дарья Сергеевна, студент магистратуры
Научный руководитель: Прущак Олеся Владимировна, доктор экономических наук, профессор
Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

В условиях динамичности современного производства и общества управление должно находиться в состоянии непрерывного развития, которое сегодня невозможно обеспечить без исследования тенденций и возможностей, без выбора альтернатив и направлений развития. Оптимальное использование персонала с точки зрения «управления персоналом» достигается за счёт выявления положительных и отрицательных мотивов индивидуумов и групп в организации и соответствующего стимулирования положительных мотивов и «погашения» отрицательных мотивов, а также анализа таковых воздействий.

Ключевые слова: управление персоналом, структура управления персоналом, предприятие.

The structure of the personnel management system at the enterprise

Mehringen Daria S., master's student
Pruschak Olesya Vladimirovna, Professor
Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Saratov

In the conditions of the dynamism of modern production and society, management should be in a state of continuous development, which today cannot be ensured without researching trends and opportunities, without choosing alternatives and directions of development. Optimal use of personnel in terms of «personnel management» is achieved by identifying the positive and negative motives of individuals and groups in the organization and the appropriate stimulation of positive motives and «repayment» of negative motives, as well as the analysis of such impacts.

Keywords: personnel management, personnel management structure, enterprise.

Система управления персоналом современного предприятия нуждается в преобразовании. Это связано с принципиальными изменениями в содержании труда, с применением новой техники и технологий. Технологические инновации на основе цифрового моделирования ускоряют процесс выпуска продукции, влияют на ее конкурентоспособность, меняют профиль рисков, в том числе и кадровых [7]. Содержание труда существенно изменилось в постпандемической экономике. Смена системы ценностей персонала побуждает руководителей изменять мотивацию работников. Разрабатываются новые приемы управления персоналом, направленные на обучение и рост, предусматривающие справедливую оплату труда. Управление персоналом требует расширения существующих подходов, использования принципов корпоративной культуры, коллективных договоров.

В структуре персонала принято выделять несколько структурных взаимосвязей: организационная, функциональная, штатная, социальная, ролевая структура. Организационная структура представляет собой взаимосвязь звеньев управления, которые выполняют определенные функции и их совокупность составляет кадровую службу. В настоящее время в практике управления персоналом есть несколько вариантов роли и места службы управления персоналом [2, с.305].

Первый вариант заключается в том, что служба управления персоналом подчинена руководителю предприятия. Данный вариант показывает, что все центральные службы сосредоточены в одной функциональной системе. Схема организационной структуры подчинению руководителю по администрированию представлена на рисунке 1.

Второй вариант заключается в том, что служба управления персоналом непосредственно подчинена руководителю предприятия. На рисунке 1 мы видим, что вся деятельность кадровой политике подчинена руководителю по администрированию предприятия. Как правило, такая схема используется малыми предприятиями, пока не определен статус кадровой службы [2, с. 64].

Схема организационной структуры подчинения руководителю представлена на рисунке 2.

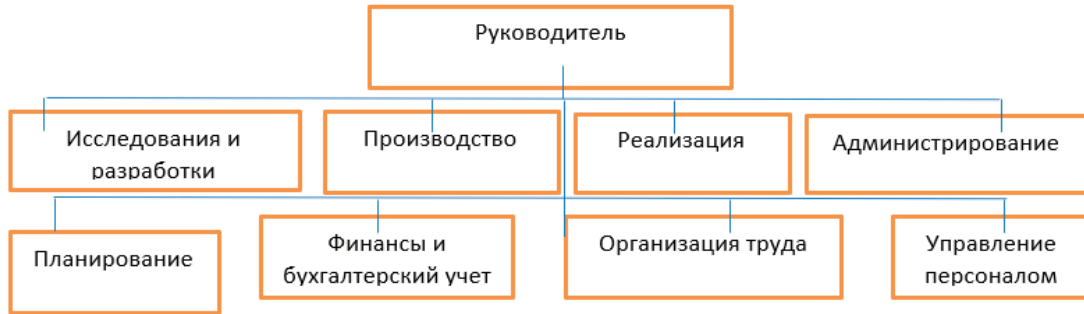


Рис. 1. Схема организационной структуры подчинения руководителю администрирования

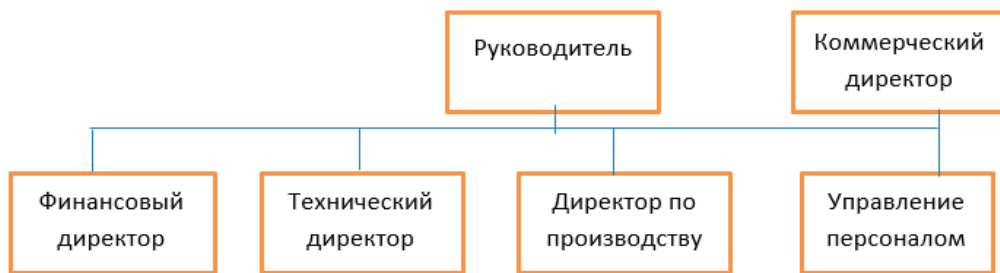


Рис. 2. Схема организационной структуры подчинения руководителю

Третий вариант (как и второй) заключается в непосредственном подчинении руководителю предприятия, но на этом этапе руководитель пытается поднять статус службы, хотя заместители еще не готовы к ее восприятию [3, с.43].

Схема организационной структуры подчинению руководителю представлена на рисунке 3.

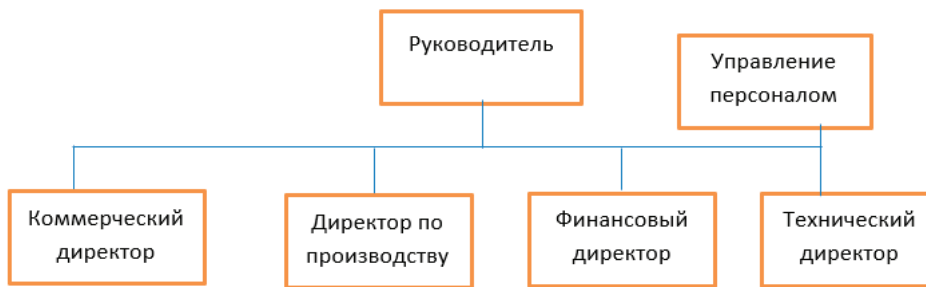


Рис. 3. Схема организационной структуры подчинения руководителю

Четвертый вариант заключается в том, что служба управления персоналом организационно включена в руководство организацией. Такая схема используется для более развитых компаний, в настоящее время это самый распространенный вариант [2, с. 32].

Схема организационной структуре, включение в руководство представлена на рисунке 4.



Рис. 4. Схема организационной структуры, включенная в руководство

Эти структуры были построены по принципу разделения обязанностей между функциональными подразделениями, отвечающих за определенную деятельность предприятия. Заслуживает особого внимания матричная структура, представляющая собой наложение проектной структуры на постоянную функциональную структуру управления организацией [4, с. 97]. Проектная структура — это временная структура, создаваемая с целью реализации проекта, персонал объединяется в проектные группы.

Схема службы управления персоналом в организации с матричной структурой управления представлена на рисунке 5.

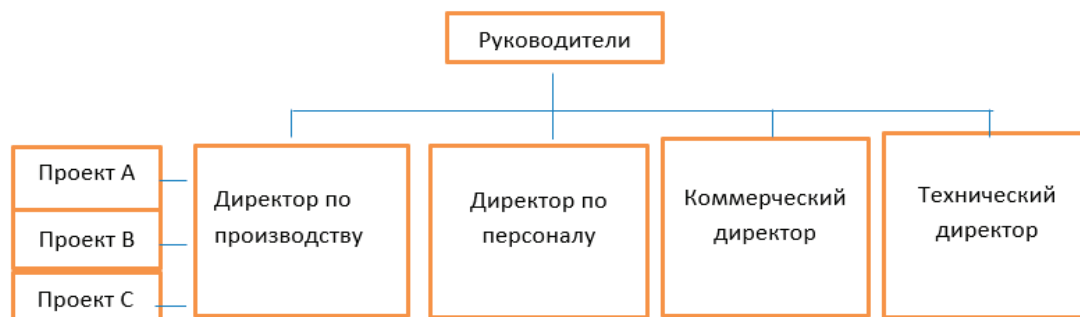


Рис. 5. Схема службы управления персоналом на предприятии с матричной структурой управления

Функциональная структура представляет собой разделение полномочий между руководством и отдельными подразделениями. При построении функциональной структуры следует использовать матричный метод распределения функции управления. Матрица позволяет распределить функции между руководством и отделом, определить последовательность и закрепить операции за конкретным руководителем. Функциональная структура предприятия представлена в таблице 1 [6, с.58].

Таблица 1. Функциональная структура предприятия

Наименование функций отдела управления персоналом	Структурные подразделения					
	1	2	3	4	5	6 и т.д.
Подбор кадров						
Составление плана потребности в персонале						
Оформление, перевод и увольнение работника						
Изучение причин текучести кадров и т.д.						
Заполнение трудовых книжек						
Совершенствование методов работы с персоналом и т.д.						

Функции управления указаны в строках таблицы, в столбцах отмечены структурные подразделения управления. На их пересечении определяют основные задачи по управления конкретной функции.

Штатная структура заключается в определении состава подразделений и перечня должностей, размеров оплаты труда и фонда заработной платы персонала. Фонд заработной платы позволяет определить затраты по заработной плате, как в абсолютной величине, так и в виде удельного веса заработной платы [3, с. 86]:

- $F_{зп} = N_{зп} \times V_n / 100, (1)$
- где, $F_{зп}$ — фонд заработной платы (тыс.руб.);
- $N_{зп}$ — норматив фонда заработной платы в процентах;
- V_n — плановый объем выпуска продукции.
- Расчет численности персонала определяется по формуле:
- $L_o = N_{ч} \times V_{ф}, (2)$
- где, L_o — общая численность работников (чел.);
- $N_{ч}$ — норматив численности работников на 1 тыс. руб. продукции (чел./тыс. руб.);
- $V_{ф}$ — объем выпуска продукции.

Социальная структура — это трудовой коллектив, характеризующийся по полу, возрасту, национальному и социальному составу, уровню образования, семейному положению, положению на предприятии. Для получения более полной картины подходит социальная структура коллектива предприятия, в которую входит 13 признаков. Социальная структура коллектива представлена в таблице 2.

Данные для первых 8 показателей берут из листа по учету данных. Для анализа остальных признаков следует использовать социологические методы.

Еще одной структурой по управлению персоналом является ролевая структура. Ролевая структура заключается в участии коллектива в творческом процессе на производстве. Ролевая структура предприятия определяет состав и распределение творческих, коммуникативных и поведенческих ролей между отдельными работниками и является важным инструментом в системе работы с персоналом.

Таблица 2. Социальная структура коллектива

Признаки	Характеристика				
	До 20	От 20 до 30	От 30 до 40	От 40 до 50	От 50 до 60
Возраст, лет	До 3	От 3 до 5	От 5 до 10	От 10 до 20	Свыше 20
Стаж работы, лет	До 3	От 3 до 5	От 5 до 10	От 10 до 20	Свыше 20
Образование	Неполное среднее	Среднее общее	Среднее профессиональное	Неполное высшее	Высшее профессиональное
Социальное происхождение	Рабочий	Крестьянин	Служащий	Священнослужитель	Предприниматель
Национальность	Русский	Украинец	Белорус	Татарин	И т.д.
Семейное положение	Холост (не замужем)		Женат (замужем)	Равзеден(а)	Вдовец (вдова)
Положение в организации	Руководитель	Специалист	Служащий	Рабочий основного производства	Рабочий вспомогательного производства
Партийная принадлежность	Беспартийный		Член партии		
Мотивация персонала	Самомотивация		Моральное поощрение	Материальное поощрение	Принуждение
Прогрессивность коллектива	Передовая		Средняя часть	Отсталая часть	
Уровень жизни сотрудников	Высокий		Средний	Низкий	
Отношение к собственности	По найму		Совладелец		

Структура управления персоналом также зависит от отношения к ней менеджеров. Высококвалифицированный персонал на предприятии, направлен на творческий лад, предпочитают структуры, дающие свободу и самостоятельность. Персонал, который выполняет рутинные операции, ориентирован на традиционные организационные структуры управления.

Внутренняя среда так же влияет на структуру управления персоналом. Если внутренняя среда стабильна, то применяются такие структуры, которые обладают незначительной гибкостью и требующих больших изменений. А если внутренняя среда динамична, то структура управления персоналом должна обладать гибкостью, чтобы быстро реагировать на изменения. Она должна преодолевать высокий уровень детализации и наличие больших прав у руководителей структурных подразделений в принятии управленческих решений.

Совершенствование системы управления персоналом организации требует учета целого спектра различных факторов, дополняющих традиционные методы и инструменты управления. Целесообразно совершенствовать систему грейдинга, развивать культуру инициативы и ответственности работников, актуализировать методы статистики персонала.

Литература:

1. Архипова, Н. И. Управление персоналом организации / Н. И. Архипова, О. Л. Седова. — М.: Проспект, 2016. — 224 с.
2. Егоршин, А. П. Основы управления персоналом [Текст] / А. П. Егоршин. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 352 с.
3. Кабанов, А. Я. Управление персоналом: теория и практика. Организация профориентации и адаптации персонала: Учебно-практическое пособие [Текст] / А. Я. Кабанов. — М.: Проспект, 2015. — 56 с.
4. Кашпаров И. Цифровизация позволяет на порядок лучше общаться с клиентами // Управление персоналом [Текст] / И. Кашпаров, 2017, № 26, с. 32–38.
5. Леженкина, Т. И. Научная организация труда персонала [Текст] / Т. И. Леженкина. — М.: Маркет ДС, 2016. — 232 с.
6. Лукьянова, Т. В. Управление персоналом. Теория и практика. Управление инновациями в кадровой работе [Текст] / Т. В. Лукьянова и др. — М.: Проспект, 2015. — 72 с.
7. Прущак О. В. Перспективы развития российского рынка цифровых двойников / Развитие управления качеством продукции и конкурентоспособностью предприятий в условиях цифровых трансформаций экономики. Материалы VIII международной научно-практической конференции. 2020. С. 28–33.
8. Смоляков Е. Перенос производства в другую страну — это стратегия // Управление персоналом [Текст] / Е. Смоляков, 2018, № 4, с. 6–11.

Повышение эффективности использования трудовых ресурсов коммерческой организации

Мехреньгина Дарья Сергеевна, студент магистратуры
 Научный руководитель: Прущак Олеся Владимировна, доктор экономических наук, профессор
 Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю. А.

Современные реалии требуют от управления персоналом всё большей ориентации на социальные аспекты, на интересы работника. Эффективность использования трудовых ресурсов должна учитывать качественные и количественные характеристики занятости для современной российской экономики. Выявлены признаки неэффективности существующей модели занятости в отечественной экономике, о чем свидетельствует недоиспользование трудовых ресурсов, сочетающееся с избыточной нагрузкой части персонала. Развитие и совершенствование предприятия должно базироваться на тщательном и глубоком знании деятельности организации, что требует проведения исследования систем трудовых ресурсов.

Ключевые слова: рынок труда, трудовые ресурсы, коммерческая организация, эффективность использования трудовых ресурсов.

Improving the efficiency of the workforce of a commercial organization

Mehringen Daria S., master's student
 Pruschak Olesya Vladimirovna, Professor
 Yuri Gagarin State Technical University of Saratov, Saratov

Modern realities require from personnel management an ever-greater focus on social aspects, on the interests of the employee. The efficiency of the use of labor resources should consider the qualitative and quantitative characteristics of employment for the modern Russian economy. Signs of inefficiency of the existing employment model in the domestic economy are revealed, as evidenced by the underutilization of labor resources, combined with the excessive workload of some of the personnel. The development and improvement of the enterprise should be based on a thorough and in-depth knowledge of the organization's activities, which requires a study of the workforce systems.

Key words: labor market, labor resources, commercial organization, efficiency of labor resources use.

Ключевой фактор устойчивого развития экономической системы — повышение эффективности использования ресурсов. Это в полной мере относится и к трудовым ресурсам как важной составляющей национальной экономики. Эффективность использования трудовых ресурсов влияет на конкурентоспособность национальной и региональной экономики, на темпы экономического роста и возможности инновационного развития [6].

Трудовые ресурсы — это группа людей, от профессиональных навыков которых зависит результат организации. Большой популярностью трудовые ресурсы стали пользоваться в момент развития рыночных отношений. Первостепенной задачей руководителя организации является качественно подобрать персонал, которые будут выполнять все требования и задачи руководства предприятия и достигать поставленных целей. К трудовым ресурсам принято относить людей находящихся в трудоспособном возрасте, занятых в сфере социального хозяйства и индивидуальной деятельности, граждане готовые к труду, но занятых в домашнем и личном хозяйстве, лица находящиеся на учебе, на военной службе. К трудовым ресурсам в РФ относятся [3, с. 15]:

- лица, находящиеся в трудоспособном возрасте, за исключением неработающих инвалидов труда и войны I и II групп и неработающих лиц трудоспособного возраста, получающих пенсии;
- лица моложе и старше трудоспособного возраста, занятые в народном хозяйстве.

Наибольшее внимание трудовым ресурсам стали уделять на этапе рыночных отношений, требования к персоналу предприятий изменились, увеличилась востребованность креативного подхода к работе. Сейчас одной из главных задач руководства является грамотно сформированный персонал, который четко знает свои обязанности, цели и выполняет задачи руководства. Грамотно сформированный персонал — залог успеха деятельности, социального развития и экономического роста предприятия.

В целях улучшения использования трудовых ресурсов руководство должно использовать один из главных инструментов — аттестацию персонала. При проведении аттестации на предприятии следует оценивать эффективность выполнения руководителями и специалистами их работы. К главным задачам аттестации работников можно отнести следующие [2, с. 11].

1. Оценка квалификации работника, подразумевающая выявление таких показателей, как образование, стаж работы, профессиональная компетентность, знаний в данной области работы.
2. Формирование резерва, предусматривающее запасы персонала в данной должности, определение его знаний и компетентности в профессии.
3. Повышение квалификации, в рамках которого руководству компании необходимо оценить возможность организации и желание работника для проведения повышения или переподготовки квалификации сотрудника.

4. Составление должностной инструкции работника в соответствии с аттестацией. Это необходимо для исключения проблем, возникающих во время рабочего процесса с обязанностями на данной должности. Таких пропусков в инструкции не должно быть, поэтому необходимо все грамотно сформировать.

При проведении аттестации, на предприятии, необходимо сформировать график, включающий в себя документ, в котором отражены списки сотрудников, призванных пройти аттестацию, и сроки проведения.

Подробно график аттестации показан на рисунке 1.

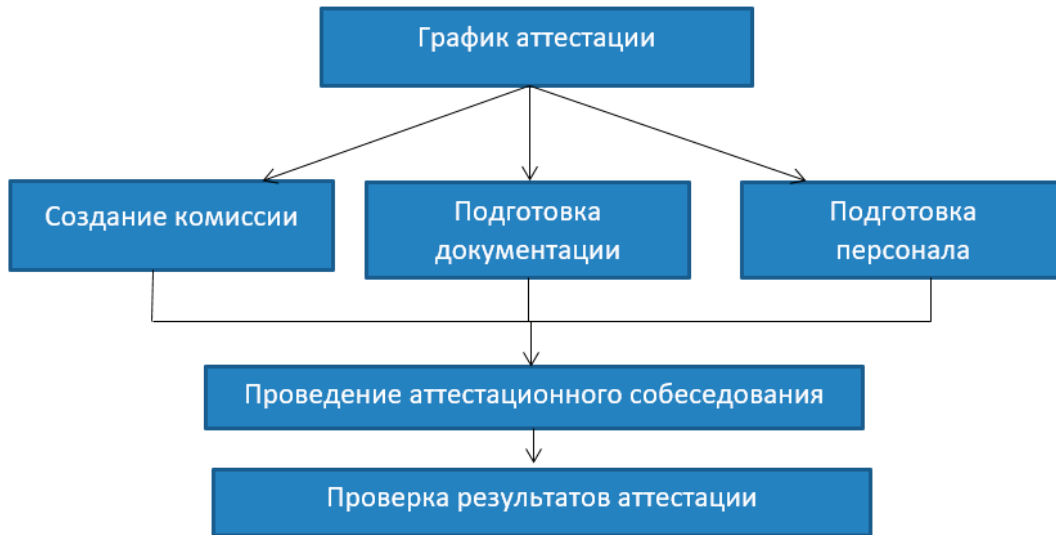


Рис. 1. График аттестации

При проведении аттестация, следует учитывать, что в первую очередь аттестацию проходят руководители компании, а потом сотрудники подразделений. График аттестации утверждается руководителем компании, задача кадрового отдела, состоит в оповещении сотрудников о проведении аттестации и сроках.

Схематично рассмотрим элементы системы трудовых ресурсов коммерческой организации. Содержание элементов системы трудовых ресурсов коммерческой организации представлено на рисунке 2 [5, с. 198].

Социально-трудовые отношения персонала предприятия — это взаимосвязь и взаимодействие субъектов этих отношений в процессе труда, нацеленное на регулирование качества трудовой жизни. Субъектами социально-трудовых отношений являются группа работников, работник, работодатель (работодатели) и государство.

Под кадровой политикой организации понимают систему теоретических взглядов, требований, принципов, определяющих базовые векторы кадровой работы, способствующие созданию сплоченного высокопроизводительного коллектива.

Кадровое планирование нацелено на обеспечение предприятия персоналом с необходимыми качественными и количественными характеристиками. К кругу задач кадрового планирования относят [5, с.39]:

- планирование потребности в работниках, уровня их квалификации;
- обоснование требований, предъявляемых к категориям работников;
- разработку методов привлечения и сокращения персонала;

- использование персонала соответственно его потенциалу;
- развитие кадрового потенциала, повышение квалификации персонала;
- обеспечение достойной оплаты труда;
- мотивацию персонала, решить социальных проблем;
- оценку затрат на проводимые мероприятия.

Набор персонала и его адаптация состоит из нескольких стадий, которые более подробно рассмотрим на рисунке 3.

Требования, которые предъявляются при отборе персонала к кандидату, отражены в должностной инструкции. Должностная инструкция — это документ, в котором отражены требования, функции, ответственность и права сотрудника, занимающего данную должность [1, с. 19].

Управление мотивацией и стимулирование персонала способствует повышению результатов труда персонала и эффективности всего производства, обеспечению профессионального роста и повышению лояльности персонала к предприятию. Обучение и развитие персонала — это процесс подготовки персонала к выполнению новых функций, занятию новых должностей.

Кадровый резерв — это активная часть персонала предприятия, которая способно замещать вышестоящие должности, а также часть персонала, которая проходит переподготовку, для занятия должностей более высокой квалификации.

Главенствующую роль в системе управления персоналом играет корпоративная культура. Корпоративная культура — это набор положений, принимаемых коллективом и получающих выражение в заявляемых организацией ценностях, задающих людям ориентиры поведения и действий.



Рис. 2. Содержание элементов системы трудовых ресурсов коммерческой организации

Важным моментом является оценка результатов деятельности персонала. Для этого необходима система показателей для оценки уровня профессионализма, результатов работы персонала, потенциала развития компании.

Проведение оценки эффективности трудовых ресурсов необходимо для достижения поставленных целей компании. Необходимость заинтересованности сотрудника в развитие компании, достижения повышения конкурентоспособности при минимальных затратах. Обеспечения предприятия квалифицированными трудовыми ресурсами и их рациональное использо-

вание является ключевым фактором к развитию предприятия и успешной работе в современном мире.

В современной отечественной экономике наряду с безработицей можно выявить и значительную дополнительную занятость. При этом неполная занятость присутствует не только в видимой, но и в скрытой форме, включая занятость в неформальном секторе. Поэтому исследование эффективности использования трудовых ресурсов должно базироваться не только на общих показателях экономической активности, занятости и безработицы представляется недостаточным. Не-



Рис. 3. Набор и отбор персонала предприятия

обходима количественная оценка основных критериев эффективной занятости на всех уровнях, анализ эффективности

использования трудовых ресурсов с учетом особенностей российского рынка труда и модели занятости.

Литература:

1. Митрофанова, Е. А. Управление персоналом: теория и практика. Аудит, контроллинг и оценка расходов на персонал: Учебно-практическое пособие [Текст] / Е. А. Митрофанова. — М.: Проспект, 2015. — 80 с.
2. Михайлина, Г. И. Управление персоналом: Учебное пособие [Текст] / Г. И. Михайлина. — М.: Дашков и К, 2016. — 280 с.
3. Моргунов, Е. Б. Управление персоналом: исследование, оценка, обучение: Учебник для академического бакалавриата [Текст] / Е. Б. Моргунов. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 424 с.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 146-ФЗ (действующая редакция от 15.02.2016)
5. Одегов, Ю. Г. Управление персоналом: Учебник [Текст] / Ю. Г. Одегов. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 513 с.
6. Прущак О. В. Критерии оценки эффективности инновационных процессов предприятия // Методы и технологии учета, анализа и управления: сб. науч. ст. конф. «Перспективы учета, анализа и налогообложения в странах — членах СНГ» / сост.: Н. Н. Горбачёв, Л. М. Корчагина. 2018. С. 200–203.
7. Прущак О. В. Роль концепции устойчивого социально-экономического развития в решении глобальных проблем современности / Российская общественно-гуманитарная наука перед вызовами современности сборник статей по материалам Международной научно-практической конференции. Под редакцией В. С. Слобожниковой, И. В. Сулова. 2019. С. 232–238.

Основные принципы и факторы управления собственным капиталом банка

Мешкова Елена Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;
 Гаряев Давид Аркадьевич, студент магистратуры
 Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье рассматриваются вопросы принципов политики по управлению собственным капиталом банка. Предлагается теоретический обзор концепций управления собственным капиталом банка.

Ключевые слова: капитал банка, финансовые ресурсы банка, оценка качества капитала банка, управление собственным капиталом банка.

Basic principles and factors of management of the bank's own capital

The article deals with the principles of the policy for managing the bank's own capital. In this regard, the article offers a theoretical overview of the concepts of bank equity management.

Keyword: bank capital, financial resources of the bank, assessment of the quality of the bank’s capital, management of the bank’s own capital.

Цели/задачи. Определение принципов и факторов управления капиталом банка. Собственный капитал состоит из собственных средств, которые получены от акционеров при создании банка, а также из средств, которые образуются при работе банка. Задачами исследования являются: последовательное и комплексное исследование механизма управления собственным капиталом коммерческого банка.

Основным условием банковской деятельности является наличие достаточного объема денежных ресурсов. Банковские ресурсы составляют всю величину средств, которые банк может использовать для осуществления своих операций, прежде всего кредитных. По мере специфики банковской деятельности, большинство кредитных учреждений требует постоянного вливания дополнительного капитала для финансирования своих кредитных и инвестиционных операций.

Управление собственным капиталом коммерческого банка включает составление прогноза его размера, с учетом роста объема балансовых, а также забалансовых операций, размера риска, принимаемым банком, соблюдение определенных нормативных актов, пропорций между разными компонентами капитала.

Политика управления собственным капиталом коммерческого банка имеет следующие цели:

- соблюдение требований к капиталу и достаточности капитала, установленных Банком России, и в том числе требований системы страхования вкладов;
- обеспечение способности банка функционировать в качестве непрерывно действующего предприятия [6].

В основе принципов политики по управлению собственным капиталом лежат консервативность и пруденциальные требования Банка России.

Коммерческий банк осуществляет оценку возможностей по компенсации потерь, возникающих в результате реализации рисков, и определяет комплекс действий, который должен быть предпринят для снижения уровня рисков, достижения финансовой устойчивости, сохранения собственных средств и соблюдения достаточности своего капитала.

В банковской практике используются внешние и внутренние источники прироста капитала. Соотношение между внутренними и внешними источниками определяются величиной банка и принятой им стратегией. На рисунке 1 приведены основные пути увеличения собственного капитала коммерческого банка.



Рис. 1. Пути увеличения собственного капитала коммерческого банка [2]

Одним из способов увеличения собственного капитала выступает консолидация, когда несколько мелких банков объединяются между собой или присоединяются к крупным игрокам, превращаясь в их филиалы.

Эмиссионная деятельность банков заключается в выпуске собственных ценных бумаг с целью привлечения средств для формирования и пополнения уставного капитала, а также с целью временного привлечения ресурсов для проведения отдельных банковских операций, финансирование определенных программ или направлений деятельности.

Поскольку депозитная база банковской учреждения не всегда может обеспечить себя в полной мере финансовыми ресурсами, которые являются адекватными банковским облигациям по качественным показателям: сроком привлечения, размером процентной ставки, отсутствием досрочного погашения, то особую актуальность приобретает поиск альтернативных источников финансирования активной деятельности банковской учреждения [4].

Один из самых привлекательных путей роста собственных ресурсов коммерческих банков — эмиссия и размещение среди

юридических и физических лиц акций, облигаций и других ценных бумаг.

Увеличение капитала банка за счет дополнительной эмиссии акций также имеет как положительные, так и отрицательные стороны. С одной стороны, в этом случае достигается значительный рост капитала, а с другой стороны, акционерами банка выпуск дополнительных акций может быть воспринят отрицательно, поскольку это может привести к снижению прибыли на акцию и падению курсовой стоимости акций банка на рынке [5]. К тому же в этом случае возникает риск приобретения большого количества акций инвесторами, которые могут затем существенно повлиять на политику банка и управление им.

Рост суммы активов является одним из факторов, которые влияют на принятие решения банком о размерах удержания прибыли и дивидендов. Банк не может допустить резкого снижения отношения объема собственного капитала к сумме активов [5]. Необходимо рассчитать насколько быстро должна расти величина прибыли банка, чтобы данное соотношение не изменялось в случае, если банк продолжает выплачивать дивиденды акционерам по фиксированной ставке. Дивидендная по-

литика является оптимальной, если она может максимизировать рыночную стоимость инвестиций акционеров банка.

Переоценка активов является одним из способов прироста имущества, являющегося источником собственного капитала банка. Данный источник нельзя назвать надежным вследствие высокой подверженности колебаниям стоимости материальных активов в условиях нестабильности внешнего рынка.

Выбор способа увеличения собственного капитала банка производится на основе финансового анализа существующих у него вариантов и их возможного влияния на доходы акционеров, в процессе которого оцениваются следующие показатели:

- прогнозируемые доходы и расходы;
- чистый доход;
- прогнозируемая прибыль до налогообложения;
- расчетная чистая прибыль после налогообложения;
- сумма прибыли на одну обыкновенную акцию [3].

На рисунке 2 отражены основные факторы, которые учитываются при принятии решения банка о выборе источника увеличения собственного капитала.

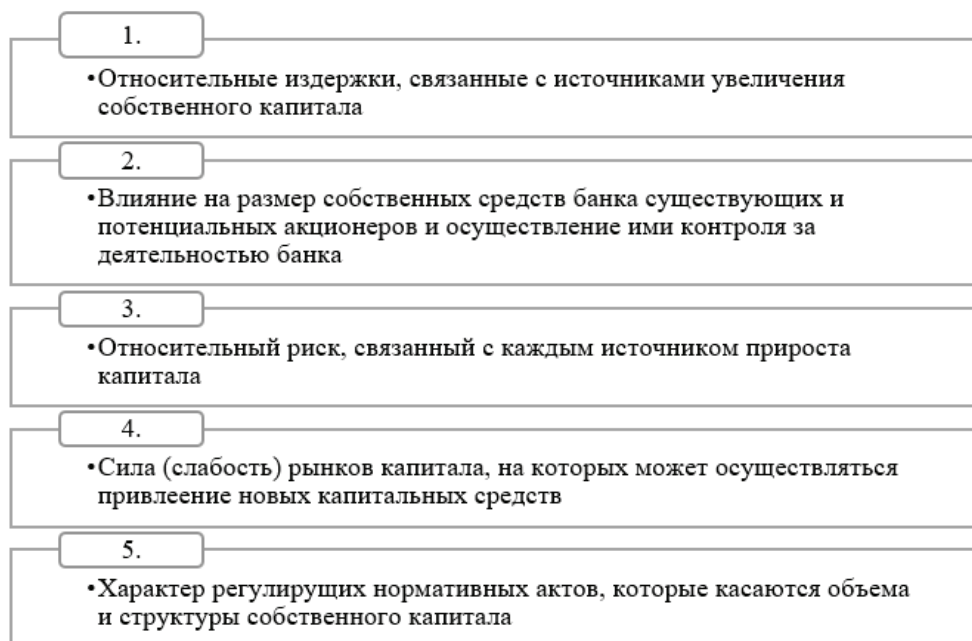


Рис. 2. Факторы, влияющие на выбор источника роста собственного капитала коммерческого банка [5]

Как уже упоминалось, одним из источников собственного капитала банка может стать субординированный долг. Положительной стороной его оформления является длительный срок действия договора при отсутствии каких-либо изменений, что даёт банку-заемщику уверенность в завтрашнем дне и возможность прогнозирования своей деятельности.

Данный капитал при получении банковским учреждением может быть указан при определённых условиях в качестве его активов. По желанию заёмщика возвращение финансовых средств может происходить не деньгами, а акциями кредитующего юридического лица.

Недостатком в данных условиях становится подчинённость займа, что означает возможность обращения по его возврату в случае банкротства заёмщика только после удовлетворения требований обычных кредиторов. При оформлении субординированного долга между кредитно-финансовыми организациями обязательно наличие разрешения на данную операцию Центрального банка РФ. Его нужно получить и в случае необходимости внесения изменений в оформленную документацию.

Главным риском для финансового сектора и класса субординированного долга на данный момент является возвращение

к более консервативной монетарной политике, что приведет к тому, что у инвесторов снова появятся альтернативы для получения более привлекательных доходностей.

По указанию Центробанка РФ от 3.04.17 года № 4336-У «Об оценке экономического состояния банков», оценка капитала проводится по итогам оценок параметров достаточности капитала и на основе оценки качества банковского капитала. [1]

Параметры достаточности капитала содержат показатель достаточности собственных средств (ПК1), параметр достаточности базового капитала (ПК3), а также показатель достаточности основного капитала (ПК4).

Что касается параметра достаточности собственных средств, то он представляет собой рассчитанное на основании Инструкции Центробанка № 180-И фактическое значение обязательного норматива Н1.0.

Параметр достаточности базового капитала (ПК3) — это рассчитанное на основании Инструкции Центробанка фактическое значение норматива Н1.2.

Показатель оценки качества капитала (ПК2) представляет собой процентное отношение собственных средств к активам банка, в объем которых не включаются активы, имеющие нулевой коэффициент риска. Данный показатель находится по следующей формуле:

$$ПК2 = \frac{К}{А - \text{Ариск}0} * 100\%, \quad (1)$$

где: К—собственные средства (капитал) банка, определенные по методике «Базель III»;

А—активы;

А риск 0 — совокупная величина активов, имеющих нулевой коэффициент риска.

Чтобы оценить капитал финансового учреждения, необходимо найти обобщающий результат по группе параметров оценки капитала (РГК), который считается как средневзвешенное значение выше обозначенных показателей. Расчет выполняется по следующей формуле:

$$РГК = \frac{\sum_{i=1}^n \text{балл}_i * \text{вес}_i}{\sum_{i=1}^n \text{вес}_i} \quad (2)$$

где: балл_i — оценка от 1 до 4 соответствующего показателя (балльная оценка);

вес_i — оценка по шкале относительной значимости от 1 до 3 соответствующего показателя (весовая оценка);

n — количество показателей, принимаемых в расчет РГК.

Обобщающий результат по группе показателей оценки банковского капитала равняется целому числу. Если дробная часть данного показателя имеет значение меньше 0,35, то ему присваивается значение, равное его целой части. В другом случае показатель оценки капитала считается равным его целой части, увеличенной на 1.

Итоговый результат по группе показателей оценки капитала дает следующую характеристику состояния капитала:

- равный одному — «хорошее»;
- равный двум — «удовлетворительное»;
- равный трем — «сомнительное»;
- равный четырем — «неудовлетворительное».

Ниже в таблице 6 показана балльная и весовая оценки капитала банка.

Таблица 1. Балльная и весовая оценки показателей оценки капитала* [1]

Наименование показателя	Условное обозначение	Значения (%)				Вес
		1 балл	2 балла	3 балла	4 балла	
Показатель достаточности собственных средств	ПК1	≥11	<11 и ≥8,1	8	<8	3
Показатель оценки качества капитала	ПК2	≥10	<10 и ≥8	<8 и ≥6	<6	2
Показатель достаточности базового капитала	ПК3	≥9	<9 и ≥4,6	4,5	<4,5	3
Показатель достаточности основного капитала	ПК4	≥10	<10 и ≥6,1	6	<6	3

Таким образом, при осуществлении управления собственным капиталом банка необходимо проанализировать данные факторы, и только после этого выбрать необходимый источник прироста собственных средств. Собственный капитал является важнейшим источником финансовых ресурсов коммерческого банка и обеспечивает основу его непрерывной деятельности. При выборе источника прироста собственного капитала необходимо оценить возможные издержки и риски, связанные с использованием данных источников.

Подводя итоги данной статьи, отметим следующие особенности. Собственный капитал выступает основой коммерческой

деятельности банка, обеспечивая независимость, гарантируя финансовую стабильность, сглаживая отрицательные последствия рисков банка.

Таким образом, собственный капитал коммерческого банка обеспечивает его устойчивость и эффективность деятельности. В связи с чем, Центральный банк РФ утверждает обязательные нормативы достаточности собственного капитала, которые должны выполняться банками. Управление собственным капиталом коммерческого банка является наиболее значимым для повышения его надежности и финансовой устойчивости.

Литература:

1. Указание Банка России от 03.04.2017 N4336-У «Об оценке экономического положения банков» (ред. от 27.11.2018) // Справочно-правовая система «Консультант плюс»: [Электронный ресурс] http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_217168/
2. Внутренние процедуры оценки достаточности капитала (ВПОДК) банка: монография / Р. В. Пашков, Ю. Н. Юденков.— Москва: Русайнс, 2017.— 249 с.
3. Генаева А. Е. Проблемы управления собственным капиталом коммерческого банка в условиях нарастания кризисных явлений и пути их решения // В сборнике: Развитие науки и техники: механизм выбора и реализации приоритетов // Сборник статей Международной научно-практической конференции. — 2018.— С. 112–117.
4. Есипова, А. В. Управление собственным капиталом коммерческого банка / А. В. Есипова.— Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2018. — № 46 (232).— С. 358–360.— URL: <https://moluch.ru/archive/232/53857/> (дата обращения: 21.12.2020).
5. Курач А. М. Управление собственным капиталом коммерческого банка: внутренние и внешние источники прироста капитала, достаточность капитала // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук.— 2017.— № 11–3.— С. 130–134.
6. Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум: учебное пособие для вузов / О. И. Ларина.— 2-е изд., перераб. и доп.— Москва: Юрайт, 2020.— 234 с.

Анализ активов и совокупного кредитного портфеля кредитной организации по РСБУ и МСФО

Мосева Дарья Николаевна, студент

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва)

В статье анализируются различия показателей активов и совокупного кредитного портфеля кредитной организации по РСБУ и МСФО. Рассматриваются основные различия в подходах российского бухгалтерского учета и международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: МСФО, РСБУ, банковский сектор, кредитный портфель, кредитные организации, активы кредитной организации.

Банковская система Российской Федерации встала на курс сближения предоставления отчетности с общемировым сообществом в 2004 году. Процесс сближения РСБУ и МСФО в банковской системе РФ продолжается уже более 10 лет, но так и не достиг своей финальной точки. Вследствие чего усложняется работа банков по формированию отчетности и пользователей при ее рассмотрении и анализе. Разнятся не только формы отчетности между собой, но и ведущие показатели, на-

пример, прибыль и капитал банка. В данной статье мы рассмотрим активы и совокупный портфель кредитных организаций в сравнении по РСБУ и МСФО.

Активы кредитных организаций являются вторым важнейшим ключевым показателем при оценке их финансового состояния по МСФО.

Проанализируем показатели и состояние активов выбранных для анализа банков.

Таблица 1. Динамика объема активов 4 крупнейших банков России по данным отчетности по МСФО за 2018–2019 год, млрд руб (составлено автором)

Наименование Банка	Активы, млрд руб.		Прирост активов, млрд руб.	Изменение
	01.01.2020	01.01.2019		
Сбербанк России	29 959	31 198	-1 239	-3,97%
ВТБ	15 516	14 761	+755,5	+5,12%
Газпромбанк	6 582	6 532	+50	+0,77%
Альфабанк	3 749	332	+429	+12,92%

Из таблицы 7 видно, что Сбербанк и ВТБ остаются лидерами по объему активов. Тем не менее, проанализировав показатели аб-

солютного прироста активов можно заметить, что Сбербанк потерял 1239 млрд рублей в отчетном году в сравнении с базисным.

Таблица 2. Динамика объема кредитного портфеля 4 крупнейших банков России по данным отчетности по МСФО за 2018–2019 год, млрд руб

Наименование Банка	Совокупный кредитный портфель, млрд.руб.		Прирост, млрд руб	Изменение
	01.01.2020	01.01.2019		
Сбербанк России	19 469	18 590	+879,00	5%
ВТБ	9 890	9 551	+339,00	4%
Газпромбанк	4 431	4 192	+239,00	6%
Альфабанк	2 343	2 156	+187,00	9%

Составлено по данным Информационно-аналитической службы Banki.ru

Вследствие того, что показатель совокупного кредитного портфеля тесно связан и оказывает влияние на состояние активов, то ниже рассмотрим состояние кредитных портфелей.

Из таблицы 8 видно, что Сбербанк и ВТБ остаются лидерами по объему кредитных портфелей. За период с 2018 по 2019 год все анализируемые банки наращивали объемы кредитных портфелей, несмотря на кризис в экономике.

Для более подробного анализа активов, совокупного кредитного портфеля и резервов на возможные потери кредитной организации по МСФО в сравнение с РСБУ был выбран БМ-

Банк, на данный момент поглощенный ВТБ. Данный банк перестал действовать в качестве самостоятельного учреждения в 2016 году, вследствие чего рассматриваемые данные будут представлены за 2014 и 2015. Тем не менее данный банк был выбран для исследования, т.к. на его примере можно ярко отследить различия в подходах МСФО и РСБУ, т.к. менеджмент банка в исследуемый период допустили существенное снижение активов, что оказало влияние на состояние кредитного портфеля банка.

Далее перейдем к анализу.

Таблица 3. Сравнительный анализ структуры активов БМ-банка по МСФО и РСБУ за 2 года, %

Активы	МСФО	РСБУ	МСФО	РСБУ
	2015	2015	2014	2014
Денежные средства и краткосрочные активы	5,1	1,7	3,7	1,8
Средства кредитных организаций в Центральном банке РФ	0	2,3	0	0,5
Обязательные резервы в Центральном банке	0,3	0,3	0,4	0,3
Финансовые активы, предназначенные для торговли	0,9	0,9	1,2	1,3
Финансовые активы, заложенные по договорам «Репо»	8,4	0	13,2	0
Средства в банках	11,7	0,6	23,9	1,3
Кредиты и авансы клиентам	63,2	61,1	51,5	73,1
Финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи	1,7	5,9	0,5	4,5
Инвестиционные ценные бумаги, удерживаемые до погашения	1,1	17,4	0	11,7
Инвестиции в ассоциированные активы	0,2	3,2	0,1	2,2
Основные средства и НМА	3,5	2,2	3,1	1,4
Инвестиционная недвижимость	1,9	0	0,9	0
Активы, предназначенные для продажи	0,6	0	0	0
Текущие налоговые активы	0	0	0	0
Отложенные налоговые активы	1	1,8	0,8	0,9
Прочие активы	0,4	2,5	0,6	1,1
Итого активы	100	100	100	100

Составлено автором по данным отчетности банка

Сравнивая структуру активов по российским и международным стандартам необходимо отметить различия в критериях классификации финансовых активов. Это одна из основных причин, по которой объем инвестиционных бумаг по РСБУ превышает на 16,3% в 2015 и на 11,7% в 2014 году по МСФО. МСФО более детально раскрывает активы, например, активы, заложенные по договорам «репо», инвестиционной недвижи-

мости и активы, предназначенные для перепродажи. В российских стандартах данные статьи не выделяются отдельно, зато есть отличительная строка «Средства в Центральном банке», в то время, как МСФО раскрывает данную статью только в примечаниях.

Далее рассмотрим влиянием кредитных портфелей на состояние активов у анализируемой группы банков.

Таблица 4. Влияние совокупного кредитного портфеля на состояние активов у анализируемой группы банков по данным отчетности по МСФО за 2 года

Наименование Банка	Совокупный кредитный портфель, млрд.руб.		Активы, млрд руб.		Удельный вес СКП в активах в % по состоянию на 01.01	
	01.01.2020	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2019	01.01.2020	01.01.2019
Сбербанк России	19 469	18 590	29 959	31 198	64,99%	59,59%
ВТБ	9 890	9 551	15 516	14 761	63,74%	64,70%
Газпромбанк	4 431	4 192	6 582	6 532	67,32%	64,18%
Альфабанк	2 343	2 156	3 749	3 320	62,50%	64,94%

Составлено автором по данным отчетности банков

Как видно из таблицы показатель удельного веса СКП в активах увеличился за 2019 год в сравнении с 2018 увеличились у Сбербанка и Газпромбанка, уменьшился у Альфабанка и ВТБ.

Для оценки данного фактора рассмотрим нормативы достаточности капитала для анализируемых банков.

Таблица 5. Показатели нормативов достаточности капитала для исследуемых банков

Краткое наименование норматива	Полное наименование норматива	Фактическое значение, процент	Фактическое значение, процент	Установленное контрольное значение, процент
Сбербанк		2019	2018	
H1.1	Норматив достаточности базового капитала банка	10,528	11,07	8%
H1.2	Норматив достаточности основного капитала банка	10,528	11,07	9,5%
H1.0	Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка	14,522	14,888	11,5%
ВТБ		2019	2018	
H1.1	Норматив достаточности базового капитала банка	8,874	7,816	8%
H1.2	Норматив достаточности основного капитала банка	9,747	8,93	9,5%

Краткое наименование норматива	Полное наименование норматива	Фактическое значение, процент	Фактическое значение, процент	Установленное контрольное значение, процент
H1.0	Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка	11,152	11,343	11,5%
Газпромбанк		2019	2018	
H1.1	Норматив достаточности базового капитала банка	7,967	8,172	8%
H1.2	Норматив достаточности основного капитала банка	10,369	9,104	9,5%
H1.0	Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка	11,945	11,195	11,5%
Альфабанк		2019	2018	
H1.1	Норматив достаточности базового капитала банка	9,088	9,504	8%
H1.2	Норматив достаточности основного капитала банка	10,673	11,55	9,5%
H1.0	Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка	12,654	13,523	11,5%

Составлено автором по данным ЦБ

Проследив динамику совокупного кредитного портфеля Сбербанка, можно увидеть рост, который обуславливается выдачей большего количества кредитов. Это объясняется не только высоким доверием к банку и конкурентоспособными ставками по кредитам, но и запасом прочности банка, который демонстрируется в таблице 16. Можно увидеть, что несмотря на надбавки к нормативам достаточности капитала за системную значимость, банк имеет приличный запас собственных средств, чтобы позволить себе выдать большее количество кредитов и принять на себе большие риски. Обратную ситуацию можно наблюдать у ВТБ, который имеет существенно более низкое значение нормативов достаточности капитала, граничащее с предельными значениями. Соответственно у банка не хватает собственных средств на принятие дополнительных рисков, из-за чего можно увидеть снижение доли совокупного кредитного портфеля в структуре активов.

Итак, у большинства анализируемых банков произошло увеличение активов. Показатели абсолютного и относительного прироста часто показывают разные тенденции. Сопоставление активов по отчетности по МСФО и РСБУ выявило значительные расхождения, связанные с различной классификацией финансовых активов.

Увеличение значений активов анализируемых банков связано чаще всего с увеличением их кредитных портфелей, а изменение кредитного портфеля тесно коррелирует со значениями нормативов достаточности капитала. Основные отличия в составе кредитного портфеля по РСБУ от МСФО заключаются в классификации кредитов по видам заемщиков и присущим им рискам.

Главным отличием РСБУ от МСФО при оценке качества кредитного портфеля является отсутствие каких-либо четко установленных критериев. Согласно МСФО 30 банки должны признавать в качестве расхода и вычитать из общей балансовой суммы ссуд и кредитов, а также суммы потенциальных убытков, которые не были конкретно установлены, но о наличии которых в кредитном портфеле свидетельствует предыдущий опыт. Оценка убытков зависит от менеджмента банка и от того, какие подходы они применяли в предыдущие периоды. Соответственно, вся работа сводится к грамотному составлению экономического заключения и его обоснования. По РСБУ все еще действуют четкие критерии для оценки качества кредитного портфеля.

Суммы учитываемого обеспечения по кредитам по МСФО и РСБУ являются несопоставимыми из-за разной оценки материальных активов, а также порядка их учета.

Литература:

1. Соколинская Н. Э., Анализ и оценка финансового состояния коммерческого банка на основе международных стандартов финансовой отчетности/ Соколинская Н. Э.— М.: Кнорус, 2018.-261 с.
2. <https://alfabank.ru> — Официальный сайт Альфабанка (дата обращения 15.12.2020)
3. <https://www.sberbank.com/ru> — Официальный сайт Сбербанка (дата обращения 13.12.2020)
4. <https://www.gazprombank.ru> — Официальный сайт Газпромбанка (дата обращения 13.12.2020)
5. <https://www.vtb.ru> — Официальный сайт ВТБ (дата обращения 13.12.2020)

Анализ сущности финансовой состоятельности предприятия

Опейкина Татьяна Владимировна, студент

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В данной статье рассматривается проблема отсутствия единого мнения на определение финансовой состоятельности предприятия. В связи с этим рассматриваются различные подходы к определению сущности финансовой состоятельности.

Ключевые слова: экономическая состоятельность, финансовая состоятельность, жизнеспособность, обеспеченность.

Финансовая состоятельность, несомненно, является важнейшей конечной характеристикой деятельности предприятия, поскольку отражает жизнеспособность коммерческих организаций, которая определяется их способностью привлекать финансовые ресурсы и выполнять принятые финансовые обязательства перед различными кредиторами и инвесторами за счет результатов своей деятельности. Однако, на данный момент не существует единого понятия финансовой состоятельности. В связи со значимым и многосторонним характером данного экономического феномена, изучение терминологического аппарата финансовой состоятельности актуально и необходимо.

Финансовая состоятельность является одной из функциональных составляющих экономической состоятельности. Впервые определение финансовой состоятельности встречается в работе профессора кафедры экономики и управления Волгоградского государственного технического университета и кандидатом экономических наук Мерзликиной Галины Степановны в 1998 году, согласно которой финансовая состоятельность — это «обеспеченность финансовыми ресурсами предприятия, а также наличие средств для непрерывности саморазвития, возможности предприятия воспринимать инновационные процессы общества» [12, с. 31].

В дальнейших работах разные авторы при определении финансовой состоятельности делают упор на различные экономические показатели. Так, ряд авторов при определении сущности финансовой состоятельности обращают внимание на финансовую устойчивость [1, 2, 6, 10], другие же делают упор на платёжеспособность [5, 11]. Также, согласно Г. В. Савицкой, большое значение в определении финансовой состоятельности имеет инвестиционный потенциал. Л. Г. Скамай, М. А. Бахрушина, Т. Б. Бердникова также уделяют большое внимание деловой активности в этом вопросе. В связи с этим необходимо более подробно рассмотреть различные трактовки финансовой состоятельности.

Упор на обеспеченность финансовыми ресурсами, помимо Мерзликиной Г. С., делает и Карапетян А. Л., говоря о способности организации обеспечивать себя всеми необходимыми для осуществления деятельности финансовыми ресурсами, включая ресурсы, необходимые для выполнения финансовых обязательств [9, с. 7]. Близок к данным авторам и подход О. М. Аристовой и Е. В. Кузьминой, которые также связывают финансовую состоятельность с равновесием, статической и динамической устойчивостью, определяющими существование экономической системы или объекта в настоящем и будущем [2].

По мнению Казачок Т. А., финансовая состоятельность компании трактуется как способность компании достигать стратегических финансовых целей [8, с. 108].

С точки зрения Темниковой Н. В. и Черныш Т. А., финансовая состоятельность в современных условиях является одной из ключевых характеристик экономических систем, которая отражает способность предприятия обеспечивать свое развитие под воздействием рисков и неблагоприятных изменений рыночной среды [15]. Понятие финансовой состоятельности с этой точки зрения включает в себя, в первую очередь, характеристику ликвидности предприятия.

Согласно работе Ионова В. И. и Колтунова А. И. финансовая состоятельность — это сложившаяся на предприятии к моменту анализа хозяйственная ситуация, характеризующая направления, источники привлечения финансовых ресурсов и уровень их использования [7, с. 203].

Если рассматривать слово «состоятельность» с точки зрения семантики (состояться — исполниться, сбыться), то представляет интерес встречающееся в специальной литературе определение финансовой состоятельности как конечной финансовой характеристики организации, которая зависит от многих частных характеристик, таких как ликвидность активов и баланса, доходность, оборачиваемость, платёжеспособность, финансовая независимость, устойчивость и т. д. [2, 4, 6, 9, 12].

Таким образом, рассмотрев разные подходы к определению финансовой состоятельности, можно сделать вывод, что финансовая состоятельность организации — конечная финансовая характеристика организации, которая зависит от многих частных характеристик (финансовое состояние, платежеспособность, устойчивость, финансовая независимость), определяющая обеспеченность организации ресурсами, необходимыми для достижения целей и предполагающая оценку текущих и перспективных отношений между хозяйствующими субъектами, которые позволяют им устойчиво функционировать в бизнесе.

способность, устойчивость, финансовая независимость), определяющая обеспеченность организации ресурсами, необходимыми для достижения целей и предполагающая оценку текущих и перспективных отношений между хозяйствующими субъектами, которые позволяют им устойчиво функционировать в бизнесе.

Литература:

1. Алексеева, О. П. Мониторинг финансового состояния предприятия [Текст] / О. П. Алексеева // *Налоги*. — 2010. — № 5. — С. 23–26.
2. Аристова, О. М. Управление финансами на предприятии [Текст]: учеб. пособие / О. М. Аристова, Е. В. Кузьмина. — Волгоград: ВолгГТУ, 2010. — 71 с.
3. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учеб. пособие / Т. Б. Бердникова. — Москва: ИНФРА-М, 2011. — 215 с.
4. Бланк, И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием [Текст] / И. А. Бланк. — Киев: Эльга, Ника-Центр, 2006. — 343 с.
5. Вахрушина, М. А. Анализ финансовой отчетности: учебник [Текст] / М. А. Вахрушина, Н. С. Пласкова. — М.: Вузовский учебник, 2009. — С. 71–81.
6. Еленевская, Е. А. Сравнительная оценка официальных методик анализа финансового состояния несостоятельных предприятий и организаций [Текст] / Е. А. Еленевская, Н. Н. Чижик // *Экономический анализ: теория и практика*. — 2004. — № 15. — С. 3–7.
7. Ионов, В. И. Модель оценки финансовой состоятельности машиностроительного предприятия при формировании варианта стратегии его реструктуризации [Электронный ресурс] / В. И. Ионов, А. И. Колтунов // *Известия МГТУ «МАМИ»*. — 2010. — № 1. — С. 203–210. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/model-otsenki-finansovoy-sostoyatelnosti-mashinostroitel'nogo-predpriyatiya-pri-formirovanii-varianta-strategii-ego> (дата обращения 27.10.2020).
8. Казачок, Т. А. Развитие систем оценки финансовой состоятельности [Текст] / Т. А. Казачок // *Сибирская финансовая школа*. — 2005. — № 1. — С. 108–111.
9. Карапетян, А. Л. Оценка финансовой состоятельности коммерческой организации [Текст]: автореф. дис... канд. экон. наук: 08.00.10 / А. Л. Карапетян. — Новосибирск: НИИХ, 2006. — 21 с.
10. Леонтьев, В. В. Межотраслевая экономика [Текст] / В. В. Леонтьев. — М.: Экономика, 1997. — 478 с.
11. Макаров, А. С. Развитие понятийного и инструментально-методического аппарата анализа финансовой состоятельности организации [Электронный ресурс] / А. С. Макаров, О. С. Рахимова // *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. — 2014. — № 47. — С. 32–41. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-ponyatiynogo-i-instrumentalno-metodicheskogo-apparata-analiza-finansovoy-sostoyatelnosti-organizatsii> (дата обращения 27.10.2020).
12. Мерзликина, Г. С. Оценка экономической состоятельности предприятия [Текст]: монография / Г. С. Мерзликина, Л. С. Шаховская; ВолгГТУ. — Волгоград: ВолгГТУ, 1998. — 265 с.
13. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. — М.: Инфра-М, 2017. — 608 с.
14. Скамай, Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческих предприятий [Текст] / Л. Г. Скамай. — М.: Инфра-М, 2014. — 378 с.
15. Темникова, Н. В. Интегральная оценка финансовой состоятельности предприятия [Электронный ресурс] / Н. В. Темникова, Т. А. Черныш // *Стратегия предприятия в контексте повышения его конкурентоспособности*. — 2020. — № 9. — С. 75–79. Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=43786688> (дата обращения 29.10.2020).

Общая оценка деловой активности ПАО «Ростелеком» за 2017–2019 гг.

Опейкина Татьяна Владимировна, студент

Волгоградский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

В статье проведен анализ деловой активности ПАО «Ростелеком» в период 2017–2019 гг., а также на основании выводов приведены рекомендации по ее повышению.

Ключевые слова: финансовый анализ, деловая активность.

Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью проведения финансового анализа на предприятии, неотъемлемой частью которого является оценка деловой активности компании. Анализ деловой активности организации позволяет сделать вывод о степени и интенсивности исполь-

зования различных активов предприятия, а значит эффективности деятельности в целом.

Анализ деловой активности ПАО «Ростелеком» за 2017–2019 гг. представлен в таблице ниже.

Таблица 1. Коэффициенты деловой активности ПАО «Ростелеком» за 2017–2019 гг.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Темп прироста 2019/2017 гг.
А. Общие показатели оборачиваемости				
Коэффициент общей оборачиваемости капитала (ресурсоотдача) (d_1), оборотов	0,509	0,522	0,505	-0,70
Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (d_2), оборотов	4,312	4,043	3,350	-22,32
Коэффициент отдачи нематериальных активов (d_3), оборотов	114,772	110,689	118,251	3,03
Фондоотдача (d_4), оборотов	0,908	0,928	0,911	0,30
Коэффициент отдачи собственного капитала (d_5), оборотов	1,084	1,199	1,315	21,37
Б. Показатели управления активами				
Оборачиваемость материальных средств (запасов) (d_6), в днях	7,63	7,83	8,54	11,83
Оборачиваемость денежных средств (d_7), в днях	4,49	9,00	18,49	312,22
Коэффициент оборачиваемости средств в расчетах (d_8), оборотов	4,92	4,72	5,41	10,04
Срок погашения дебиторской задолженности (d_9), в днях	74,20	77,31	67,43	-9,13
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности (d_{10}), оборотов	5,13	4,43	3,93	-23,44
Срок погашения кредиторской задолженности (d_{11}), в днях	71,20	82,48	92,99	30,61

Примечание: составлено автором на основании бухгалтерской отчетности ПАО «Ростелеком» за 2017–2019 гг. — Режим доступа: <https://www.company.rt.ru/>.

Анализ общего коэффициента оборачиваемости капитала показал, что скорость оборота капитала за 2017–2019 гг. снизилась на 0,7%. Снижение показателя произошло вследствие роста среднегодовой стоимости активов большими темпами, чем рост выручки от продаж (9,86%). Наиболее эффективно использовалось имущество в 2018 году, когда каждая денежная единица активов приносила 0,52 денежных единиц реализованной продукции. Таким образом, снижение оборачиваемости капитала говорит о снижении эффективности использования имущества. Стоит отметить, что для фондоемких предприятий значение коэффициента ниже, чем для трудоемких предприятий.

Анализ коэффициента оборачиваемости оборотных средств показал, что наибольшая скорость оборота оборотных средств наблюдалась в 2017 году (4,312). К 2019 году произошло замедление оборачиваемости на 22,32%, что говорит об увеличении

потребности предприятия в оборотных средствах и снижении эффективности использования оборотных активов.

Анализ коэффициента оборачиваемости нематериальных активов показал, что за 2017–2019 гг. использование нематериальных активов улучшилось на 3,03%. Так, в 2019 году скорость оборота составила 118,25 оборотов. Таким образом, предприятие стало больше получать доход на рубль капитала, вложенного в нематериальные активы.

Фондоотдача за анализируемый период выросла на 0,3%. Рост коэффициента говорит о повышении интенсивности (эффективности) использования оборудования. В 2018 году среднее отраслевое значение составило 4,78. Поскольку значение фондоотдачи у рассматриваемого предприятия ниже, это является индикатором снижения конкурентоспособности предприятия.

Анализ коэффициента оборачиваемости собственного капитала показал увеличение в динамике на 21,37%. Таким образом, в 2019 году на 1 тыс. рублей вложенного собственного капитала приходилось 1,315 тыс. рублей выручки. Это, безусловно, является положительным фактором.

Среднеотраслевое значение оборачиваемости запасов составило в 2018 году 8 дней. В рассматриваемом предприятии данный показатель вырос за 2017–2019 гг. на 11,83% и составил в 2019 году 8,54 дней, что соответствует среднеотраслевым значениям. Положительный тренд показателя в динамике, т.е. рост количества дней в периоде, говорит об увеличении запасов на складах. Однако анализ данного коэффициента не позволяют сделать положительные или отрицательные выводы об эффективности использования запасов и требуют дальнейшего анализа.

Оборачиваемость денежных средств за 2017–2019 гг. выросла на 212,22%. Так, срок оборота денежных средств в 2019 году составил 18,49 дней. Увеличение цикла оборота свидетельствует о снижении эффективности использования высоколиквидных активов предприятия. Это негативная динамика может привести к уменьшению финансирования производственной деятельности компании и снижению финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за анализируемый период вырос на 10,04% и составил в 2019 году 5,41 оборотов, то есть дебиторская задолженность в среднем в течение года 5,41 раз превращалась в денежные средства. Повышение данного показателя может сигнализировать о снижении числа неплатежеспособных клиентов и других проблемах сбыта. Таким образом, уровень эффективности управления дебиторской задолженностью увеличивается, что приводит к росту платежеспособности предприятия из-за повышения скорости погашения задолженности дебиторами.

Срок погашения дебиторской задолженности за 2017–2019 гг. сократился на 9,13%. Если в 2017 году дебиторская задолженность в среднем погашалась за 74,2 дней, то в 2019 году уже за 67,43 дня. Таким образом, предприятие стало быстрее (на 6,77 дней) получать оплату от клиентов. Среднеотраслевое значение оборачиваемости дебиторской задолженности в 2017 году составило 64 дня, а в 2018 году 66 дней. А значит значение данных коэффициентов у рассматриваемого предпри-

ятия больше. Таким образом, капитал компании стал работать эффективнее, поскольку быстрее высвобождаются средства для новых вложений.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился за год с 5,13 до 3,93 (23,44%). Можно сделать вывод, что предприятие уменьшило свою ликвидность, так как скорость погашения долгов уменьшилась в 1,3 раза. Таким образом, компания стала медленнее рассчитываться со своими поставщиками (71,2 дня в 2019 г. вместо 92,99 дней в 2017 г.). Однако снижение оборачиваемости может означать как проблемы с оплатой счетов, так и более эффективную организацию взаимоотношений с поставщиками, обеспечивающую более выгодный, отложенный график платежей и использующую кредиторскую задолженность как источник получения дешевых финансовых ресурсов. В 2018–2019 году коэффициент дебиторской задолженности превышал кредиторскую задолженность, что является благоприятной ситуацией. А вот в 2017 году ситуация была обратная, что свидетельствует о финансовых трудностях.

Таким образом, анализ деловой активности показал, что в целом произошло снижение эффективности использования имущества, поскольку отмечается общее снижение оборачиваемости активов. Анализ показателей управления активами показал, что произошло снижение эффективности использования денежных средств, повышение эффективности управления дебиторской задолженностью и снижение эффективности управления кредиторской задолженностью. Соотношение коэффициента оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности показало эффективное использование данных показателей. Стоит отметить, что некоторые показатели все же имеют положительную динамику.

В качестве рекомендаций по улучшению финансового состояния можно предложить вести контроль за своевременным приходом средств от покупателей за реализованную продукцию на ежедневной основе с помощью специального программного обеспечения, что позволит повысить долю собственных денежных средств, а также разработать эффективную кредитную политику, которая позволит снизить кредиторскую задолженность. С целью повышения эффективности управления имуществом можно порекомендовать повысить часть оборотных производственных фондов в оборотных средствах.

Литература:

1. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: практикум / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. — 144 с.
2. Казакова, Н. А. Анализ финансовой отчетности. Консолидированный бизнес [Электронный ресурс]: учебник для среднего профессионального образования / Н. А. Казакова. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 233 с. — Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/456597> (дата обращения: 26.08.2020).
3. Официальный сайт центра раскрытия корпоративной информации Интерфакс [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.e-disclosure.ru/#> (дата обращения 26.08.2020).

Исследование государственного регулирования отрицательного внешнего эффекта загрязнения экологии на примере экономически лидирующих стран

Предет Карина Алексеевна, студент
Астраханский государственный университет

В статье автором рассматривается явление отрицательного внешнего эффекта, значимость его роли в современной экономике и способы государственного регулирования. Выделяется проблема экологического загрязнения в качестве ключевого отрицательного внешнего эффекта, и анализируются способы государственного регулирования данного эффекта экономически лидирующими странами.

Ключевые слова: внешние эффекты, отрицательный внешний эффект, государственное регулирование отрицательного внешнего эффекта, экологическое загрязнение, экономически лидирующие страны.

В своём функционировании современная экономика часто сталкивается с проблемами последствий производства или потребления различных благ и услуг многими людьми и фирмами. Подобные последствия принято называть внешними эффектами. С точки зрения Г.П. Журавлевой, внешние эффекты представляют собой определённые выгоды или издержки индивидов, не участвующих в производстве или потреблении данного блага и не вовлечённых в его рынок. Здесь же учёный рассуждает о том, что на полезность и производительность индивидов и предприятий соответственно, влияет производственное и потребительское поведение других индивидов. Также подчёркивается, что в любом случае, каждый индивид и каждая фирма создают внешние эффекты разного характера [2, с. 706].

О.Н. Коротун подразделяет внешние эффекты на различные категории, среди которых, наиболее распространёнными и основными выделяет две категории — это положительные и отрицательные внешние эффекты. Помимо этого, учёный говорит о существовании внешних эффектов глобального и локального характера, и выделяет внешние эффекты в производстве и потреблении [5, с. 49]. Чаще всего, положительные внешние эффекты приносят большую выгоду и несут в себе определённую полезность для общества. Поэтому наиболее значимыми для рассмотрения являются отрицательные внешние эффекты, приносящие плохие последствия для общества и отдельных индивидов.

Г.П. Журавлёва говорит об отрицательных внешних эффектах как об определённых внешних эффектах, в которых при отсутствии вмешательства в функционирование рынка, в равновесии товара продаётся слишком много и по слишком низкой цене. В рассмотрении данного типа внешних эффектов учёный говорит о сферах потребления и производства. В производственной сфере оптимальное количество производимого товара должно быть меньше, чем рыночное (фактическое) количество. Это означает, что обществу нужно гораздо меньше количества товара для потребления, чем отдельной фирме, которая этот товар производит. Когда затрагивается сфера потребления, то в данном случае также оптимальное количество товара должно быть меньше, чем рыночное. И здесь же предельная общественная выгода должна быть меньше предельной частной выгоды. В любом случае происходит нарушение в равновесии предельной общественной выгоды и предельных общественных издержек [2, с. 706–708].

Но почему же отрицательные внешние эффекты играют особо значимую роль в современной экономике? Говоря о простых примерах, таких как, шум отстроек, лай собак, громкая музыка у соседей или ремонтные работы, нельзя сказать об актуальности данной проблемы, поскольку подобные примеры существовали долгое время и не получили особого развития на данный момент.

Но такая проблема, как чрезмерное загрязнение экологии как со стороны производителей, так и со стороны потребителей, является особо острой проблемой на современном этапе развития человечества. Об этом говорят и О.Н. Коротун с Г.П. Журавлевой, преимущественно выделяя производственную сферу отрицательных внешних эффектов [5, с. 49]. Со стороны производителей — это выбросы ядовитых химических веществ в реки, моря, океаны, воздух и утилизация вредных продуктов путём закапывания в землю, что омертвляет почву. Со стороны потребителей — это, конечно, курение, пользование автомобилями, что также загрязняет экологию, но ещё и чрезмерное массовое потребление, использование большого количества пластика и выброс огромного количества мусора [2, с. 707].

Все данные примеры оказывают существенное влияние на экологическую обстановку не только отдельных стран, но и всего мира. Каждый день потребляются и производятся миллионы различных товаров, что является значимым фактором в существовании экологической катастрофы. В данном случае не обойтись частными решениями проблем внешних эффектов, поскольку они требуют конкретную специфику, что принесёт ещё больше издержек, чем выгод для общества. Необходимо, чтобы государства всех стран выходили на контроль экологической ситуации и создающих её отрицательных внешних эффектов. А значит — необходимо чёткое государственное регулирование.

К основным возможностям государственного регулирования отрицательных внешних эффектов О.Н. Коротун относит корректирующие налоги (налог Пигу), аккордные налоги, субсидирование расходов на уменьшение загрязнения, установление ограничения на выбросы и загрязнение и другие методы. Но, помимо этого, государства разрабатывают другие стратегические планы по уменьшению общих загрязнений [5, с. 51].

Рассмотрим и проанализируем способы регулирования загрязнения экологии как основного отрицательного внешнего эффекта на примере экономически лидирующих стран: США, Японии, Германии и Великобритании.

Рассматривая борьбу с загрязнениями в США, А. К. Кельдибеков выделяет классическую систему государственного регулирования (в виде корректирующих налогов и установления ограничения на выбросы). Так, например, в Нью-Йорке существует определённый налог на очистку нефтяных пятен на водоемах. Помимо этого, существует налог, которым облагаются корпорации, поскольку результатом их функционирования являются определённые отходы «риска», несущие в себе повышенный уровень опасности для окружающей среды. Учёный также говорит о существовании налога, которым облагаются компании, задействованные в производстве ёмкости и контейнеров для жидкостей без их вторичного использования или переработки. Также, жидкие выбросы особенно регулируются законом о чистой воде, при этом регулирование выбросов в атмосферу происходит посредством закона о чистом воздухе. А. К. Кельдибеков указывает на то, что специфические виды загрязнений подвергаются регулированию отдельными законами, среди которых, закон о нефтяных загрязнениях и особо опасных ядерных отходах [4, с. 184].

Обращаясь к примеру Японии, в своей работе Александра Ярлыкова выделяет немного иные подходы государства к регулированию отрицательных внешних эффектов. С каждым годом в данной стране отрасль возобновляемых источников энергии всё больше и больше набирает свои обороты, а также получают свою разработку всё более актуальные модели двигателей для транспортных средств в борьбе за чистоту воздуха. Помимо этого, Япония занимает одно из лидирующих мест в мире по уровню сортировки мусора. Также Япония известна своими «мусорными» островами, которые производятся из отходов, не поддающихся переработке и переиспользованию. А ещё, в данной стране повсеместно заключаются добровольные соглашения о контроле загрязнений окружающей среды между компаниями и местными органами самоуправления. Помимо этого, власть в Японии обязала все компании допускать к выпуску только ту продукцию, которая имеет максимально длительный срок использования [6].

Затрагивая государственное регулирование загрязнения экологии в Германии, необходимо подчеркнуть, что данная

проблема волнует не только государство, но и само население страны. Постепенно страна пришла к вторпереработке отходов, установлению специальных фильтрующих сооружений на многих предприятиях и существенному улучшению качества воды, чему способствовало государственное регулирование. Хочется отметить, что местные жители осуществляют тщательную сортировку мусора и покупку преимущественно органических продуктов. В связи с подобным образом жизни жители Германии уже не считают для себя проблему экологии столь актуальной. Наиболее значимым для них становятся долгосрочные перспективы в устойчивом и активном развитии, что также связано и с последовательностью экологической политики [1].

Рассматривая пример Великобритании, хочется сказать, что правительство придаёт особое значение изменениям в климате, поэтому принимает различные методы борьбы с данной проблемой. Среди таких методов: развитие сферы энергосберегающих технологий; предоставление льгот компаниям, осуществляющим свою деятельность на «чистом» топливе; внедрение безопасных способов избавления от вредных выбросов; использование альтернативных источников энергии и многие другие. Помимо основных мер регулирования экологической обстановки, многие работы проводятся для улучшения внешнего вида и состояния охраняемых природных территорий [3, с. 131].

Таким образом, можно сказать, что существование экологической катастрофы и проблемы загрязнения всего мира является главным примером отрицательного внешнего эффекта. И то, каким образом будет происходить регулирование данного внешнего эффекта, зависит от определённой страны, будь то США, Япония, Германия или Великобритания. Ведь только с помощью государственных мер власти каждой страны могут попробовать ослабить и победить данную проблему. Необходимо думать не только об экономике своей страны, но и о глобальной экономике, когда проблема приобретает статус мирового масштаба. Ведь мы живём на одной планете и должны помнить о том, что, в первую очередь это наш дом, и то, насколько чистым он будет, зависит только от нас.

Литература:

1. Аросев, Григорий; Турау Йенс Экология по-немецки: сортировка мусора, органические продукты и скоростные тачки / Григорий Аросев, Йенс Турау.— Текст: электронный // DW.COM: [сайт].— URL: <https://www.dw.com/ru/экология-по-немецки-сортировка-мусора-органические-продукты-и-скоростные-тачки/a-18699589> (дата обращения: 27.01.2021).
2. Журавлева Г. П. Экономическая теория. Микроэкономика-1, 2 / Журавлева, Г. П.— 6-е изд.— Москва: Дашков и К, 2014.— 934 с.— Текст: непосредственный.
3. Иванов, С. А. Эффективность экологических мероприятий в Великобритании и ведущих континентальных странах Европы в условия кризиса / С. А. Иванов.— Текст: непосредственный // Актуальные проблемы Европы.— 2014.— № 1.— С. 130–140.
4. Кельдибеков, А. К. Налогообложение зарубежных стран и их применительная практика в Кыргызской республике / А. К. Кельдибеков.— Текст: непосредственный // Наука и новые технологии.— 2012.— № 1.— С. 183–186.
5. Коротун О. Н. Микроэкономика / О. Н. Коротун, И. С. Кошель, М. А. Новичкова.— 2-е изд.— Москва: Дашков и К, 2018.— 66 с.— Текст: непосредственный.
6. Ярлыкова, Александра Как Япония решает экологические проблемы / Александра Ярлыкова.— Текст: электронный // Рубрика: [сайт].— URL: <https://rubryka.com/ru/article/ekologia-japan/> (дата обращения: 28.01.2021).

Деглобализация как следствие торговой войны и пандемии

Смирнов Вениамин Владимирович, студент
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»

В статье автор пытается определить причины и последствия деглобализации.

Ключевые слова: Китай, международная торговля, мировая экономика, процентное отношение, США, сокращение доли торговли.

Глобализация — это долгий процесс изменения и объединения национальных экономик и политических отношений между странами в единую экономическую систему со своими правилами и с общим финансовым, торговым и информационным пространством [1]. Такое состояние мира может подддерживаться экономическим мировым лидером, каким стали Соединенные Штаты после падения Советского Союза, или крупными государствами, получающими высокие доходы от участия в глобальном распределении ресурсов, производства, торговли и прибыли, если они не бросают вызов сложившейся системе.

Любое изменение системы из-за кризисов, конкуренции, конфликтов держав, либо из-за внутренних причин ведет к опасным изменениям в геополитике и экономике. Во время экономических кризисов сильно сокращается, как мировое производство, так и международная торговля, падают потоки капиталов и товарооборот, что резко снижает уровень глобализации. Именно это и произошло во время 2020 года, когда глобализация многократно усилила негативные эффекты пандемии, а мировой охват товарно-производственных цепочек и взаимосвязанность рынков усилили масштаб проблем большинства стран и неожиданно привели в спад всю мировую экономику [2].

Первые предпосылки к тому, что глобализация уязвима, появились еще в 2008 г. Мировой экономике кризис 2008 года, начавшийся в США, и его последствия обошлись в \$22 трлн. Для того, чтобы преодолеть кризис и его последствия потребовалось десять лет денежного стимулирования, хотя некоторые последствия 2008 г. не преодолены до сих пор [4].

Во время глобализации, в основном благодаря дешевой рабочей силе, сильно поднялась экономика Китая. Экспорт Китая быстро вытеснил западные предприятия. Благодаря международной торговле и накопленным резервам Китай обеспечили собственными инвестиционными ресурсами, что позволило им игнорировать правила установленные глобальными институтами. Китай превратился из страны «фабрики» в одного из лидеров в глобальной экономической системе, бросая вызов Соединенным Штатам [5].

В период с 2016 по 2018 год, произошел «Брекзит», потрясший здание ЕС [6], а также избрание Дональда Трампа, который положил конец существованию договоров о зонах свободной торговли, на согласование которых ушло несколько лет, и обеспечил перезаключение договора с Канадой и Мексикой. Процесс деглобализации был отмечен стабилизацией, а затем сокращением доли торговли, рассчитанной как по объёму, так и в процентном отношении к мировому ВВП.

Ситуация в начале 2020 г. усугубилась мировым экономическим обвалом вследствие санитарных мер, принятых в ведущих странах мира из-за пандемии коронавируса, а также резких колебаний на фондовом рынке США и обвала нефтяных цен [3]. Проводя политику экономических санкций и злоупотребляя ею, в т.ч. в торговой войне с Китаем, США ускоряют дробление глобального экономического пространства.

Процесс деглобализации был отмечен стабилизацией, а затем сокращением доли торговли, рассчитанной как по объёму, так и в процентном отношении к мировому ВВП.

Деглобализация в полной мере проявилась и в Китае, никогда не упускавшем из сферы своего внимания важность независимости и опоры на собственные силы. Несмотря на снижение роли внешних факторов в своем развитии, сам Китай от глобализации не отказывается. Страна уже развернула инициативу «пояса и пути» как альтернативу гиперглобализации. Соотношение между открытостью и опорой на свои силы в Китае трактуется диалектично: открытостью укреплять способность опираться на собственные силы, опираясь на свои силы, еще шире открывать экономику. Новая роль Китая в мировых и региональных делах сочетается с привычной манерой двусторонних и многосторонних консультаций. Представляется, что именно эта страна способна в ближайшем будущем дать благоприятные импульсы хозяйству соседей. Предпосылки этого — имеющийся опыт преодоления кризисных ситуаций в регионе, масштаб китайского хозяйства и некоторые его особенности. Сейчас главным в повестке дня стало преодоление экономического спада, вызванного жесткими мерами борьбы с эпидемией. Разнообразные меры, предпринимаемые китайским руководством, вызывают теперь не меньший интерес, чем дальнейшая судьба глобализации.

В мире, охваченном пандемией, мы должны ожидать дальнейшего ускорения деглобализации. В лучшем исходе некоторые развивающиеся страны смогут получить новые экспортные возможности, в то время крупные компании захотят диверсифицировать производство, и вывести его из Китая. Но большинство стран, с низкими и средними доходами, понесут потери в виде упущенных торговых возможностей. Экономический рост Сингапура, Тайваня, Гонконга, Южной Кореи, Китая и Вьетнама будет нивелироваться на фоне пока что отстающих стран Южной и Центральной Азии и Латинской Америки [8]. Результат гиперглобализации и конвергенции привел к развитию многих стран. Теперь же набирает силу деглобализация, без какого-либо сопротивления. Бедные регионы мира, скорее всего, столкнутся с долгосрочной потерей экономической динамики.

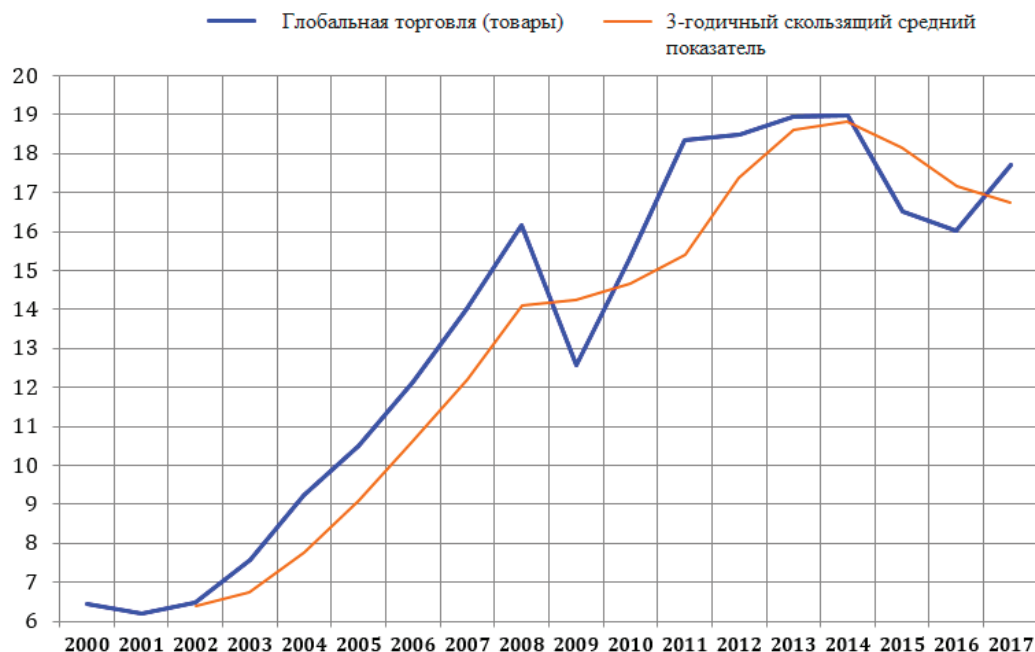


Рис. 1. Глобальный торговый оборот, трлн дол. США (в текущих ценах) [7]

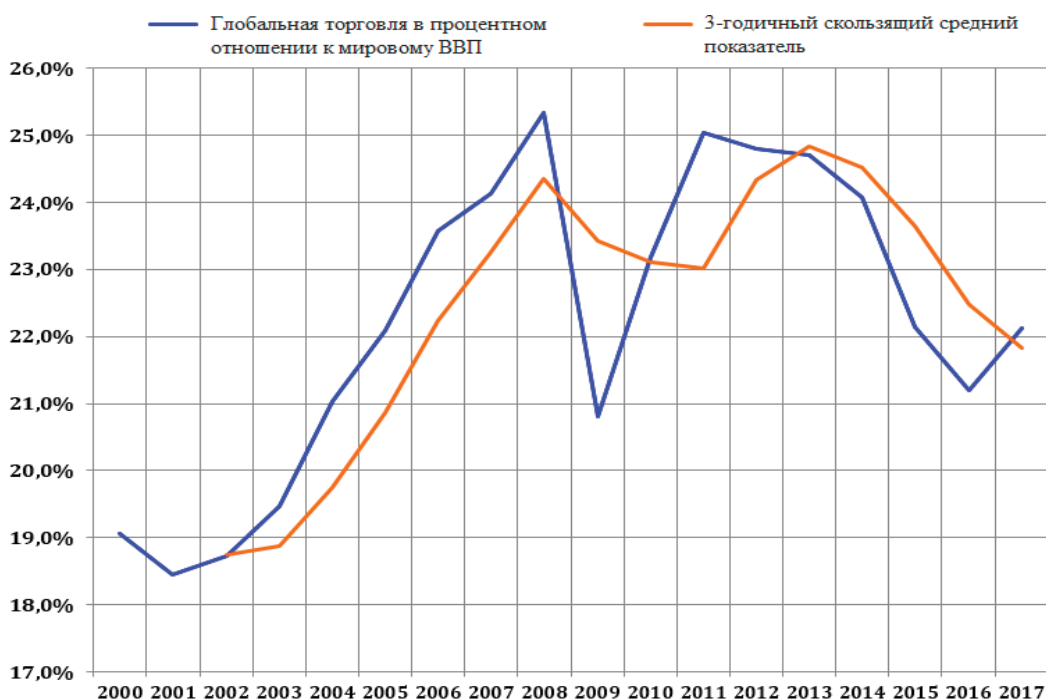


Рис. 2. Глобальная торговля в процентном отношении к ВВП [7]

Литература:

1. Глебов Г. И., Милаева О. В. Современные международные отношения. Учебное пособие. — Пенза: Изд. Пенз. гос. ун-та, 2010.
2. Рогофф К. Почему деглобализация повредит росту экономики во всех странах / Рогофф К. // Forbes. — 2020.
3. Мониторинг актуальных событий в области международной торговли / Т. М. Алиев [и др.]. — Текст: непосредственный // Всероссийская академия внешней торговли и Российский центр исследований АТЭС. — 2020. — №№ 49. — С.
4. МВФ рассказал о последствиях кризиса 2008 года /. — Текст: непосредственный // Коммерсантъ. — 2018. — № . — С..
5. Сарханянц, К. Китай впервые за несколько десятилетий обошел США по иностранным инвестициям / К. Сарханянц. — Текст: непосредственный // Коммерсантъ. — 2021. — № . — С..

6. Мищенко, О. ЕС начинает вторую фазу переговоров с Великобританией о «Брекзите» / О. Мищенко. — Текст: непосредственный // DW.COM. — 2017. — № . — С..
7. База данных МВФ
8. В АБР ожидают замедления роста ВВП развивающихся стран Азии в 2020 г. — Текст: электронный // Финмаркет: [сайт]. — URL: <http://www.finmarket.ru/news/5207911>.

Роль логистики в железнодорожных перевозках

Стрижова Екатерина Дмитриевна, студент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В данной статье рассмотрены важность и особенности логистики при организации железнодорожных перевозок.

Ключевые слова: железнодорожный транспорт.

Сегодня от развития логистической системы в железнодорожном транспорте зависит развитие большего числа отраслей в экономическом плане. Скорость доставки продукции — это основной фактор, определяющий конкурентоспособность.

Железнодорожные перевозки грузов, по сравнению с другими, имеют ряд преимуществ: работа этого транспорта круглогодична, она не зависит от погодных и климатических условий, большое внимание на железнодорожном транспорте уделяется как безопасности, так и надежности перевозок, а также к преимуществам относятся низкая стоимость и постоянно увеличивающаяся скорость перевозок.

На сегодняшний день около 40% всех грузоперевозок в России приходится на долю железнодорожного транспорта. Ключевой транспортно-логистической компанией считается Российские железные дороги ОАО «РЖД». Компания владеет, управляет, постоянно инвестирует в железнодорожную инфраструктуру, она имеет подвижной состав и предоставляет базовую транспортную услугу.

Сейчас все большую популярность набирают контейнерные перевозки, которые имеют ряд плюсов, основным из которых является универсальность контейнеров, в которых можно перевозить грузы различной номенклатуры, а также удобство и скорость перегрузки контейнеров с одного вида транспорта на другой.

Логистические компании несут ответственность за организацию всего процесса: подают под погрузку порожние контейнеры, оформляют все требующиеся перевозочные документы, убирают и подают контейнеры на пути РЖД, предоставляют услугу страхования и охраны груза, если это необходимо, а также осуществляют отслеживание контейнеров в пути следования, используя передовые инновационные технологии.

Многие логистические компании используют не только универсальные контейнеры, но и специализированные, например, танк-контейнеры, которые в процессе прохождения маршрута могут перегружаться, например, на водный транспорт или на автомобильный. При этом с грузом не совершается никаких операций, что позволяет значительно уменьшить ло-

гистические издержки, а также обеспечить сохранность груза в пути следования.

Такие решения практичны и удобны для грузоотправителей. Режим «одного окна» очень упрощает получение услуги по сравнению с тем, чтобы контактировать с большим количеством контрагентов по мере продвижения груза от станции до станции.

Помимо этого, быстрое развитие демонстрируют и международные перевозки, в которых также большую роль играют логистические компании. Ряд особенностей перевозок по международным маршрутам заключается не только в технологических особенностях железных дорог, в подготовке большого числа документов, но и в том, что перевозкой грузов на территории Европы РЖД не занимается, следовательно, без логистической компании организация международных перевозок невозможна.

Внедрение инноваций играет большую роль в железнодорожной логистике. Любой грузоотправитель при отправке груза хочет быть уверен в максимальной безопасности груза, иметь возможность в отслеживании груза, получать информацию об условиях его транспортировки, такие услуги может предоставить логистическая компания, прикрепив к грузу специальные устройства, которые фиксируют все воздействия физического характера. Данный прибор записывает в реальном времени следующие показатели: температуру, влажность, вибрацию, удары, что позволяет обеспечить перевозку груза до станции назначения в полном объеме и надлежащего качества. По желанию заказчика логистическая компания может подключить специальный модуль GPS, который позволяет следить за местонахождением груза в любой момент времени.

Благодаря такому прибору можно рассчитать оптимальный маршрут следования, упаковку, выбрать наилучшую схему не только для складирования, но и для погрузочно-разгрузочных работ, ну и, конечно же, значительно сократить финансовые потери вследствие повреждения груза.

Сегодня для увеличения объемов грузоперевозок на железнодорожном транспорте и его конкурентоспособности, выстраивают эффективную и грамотную железнодорожную логистику.

В современных условиях рынка логистика транспорта имеет большое значение, так как любая фирма, предприятие или завод взаимодействуют с внешней средой.

В основе таких взаимодействий лежит перемещение объектов: готовых изделий от производителей либо к конечным

потребителям, либо к посредникам, материалов и сырья от поставщика к производителю. При этом всегда возникает потребность в перемещении таких грузов с минимальными затратами, по наилучшему маршруту и с использованием разных видов транспорта.

Литература:

1. Миротин, Л. Б. Транспортная логистика: Учебник для вузов / Л. Б. Миротин, А. С. Балалаев, В. А. Гудков и др. — М.: РиС, 2014. — 302 с.
2. Международные перевозки грузов [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.vdnk.ru/>.
3. Саркисов, С.В Логистика и транспортное обеспечение ВЭД: Учебник / С.В Саркисов. — М.: ВАВТ, 2015. — 216 с
4. Транспортная логистика: учебник для академического бакалавриата (Бакалавр. Академический курс). Гриф УМО ВО / Неруш Ю. М., Саркисов С. В. М.: Издательство Юрайт, 2017. [Электронный ресурс]/ — Режим доступа: <https://www.biblio-online.ru/book/93D63F4A-99FA-4725-A808-4A6D4A975A78>
5. Гаджинский А. М. Логистика: учебник для бакалавров / А. М. Гаджинский. — 21-е изд. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014. 419 с. [Электронный ресурс]/ — Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=135044>
6. Левкин, Г. Г. Основы логистики: учебное пособие / Г. Г. Левкин. — М.: Инфра-Инженерия, 2014. 240 с. [Электронный ресурс]/ — Режим доступа: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=363011&sr=1>
7. ОАО «РЖД» [Электронный ресурс]/ — Режим доступа: http://www.rzd.ru/static/public/ru?STRUCTURE_ID=628

Формирование фондового рынка в трансформирующейся экономике Кыргызской Республики

Черикова Динара Сатыбалдиевна, кандидат экономических наук, доцент;
Оторбаева Гулдан Талантбековна, студент магистратуры
Киргизский национальный университет имени Жусупа Баласагына (г. Бишкек, Кыргызстан)

В статье авторы проводят исследование процесса формирования и развития фондового рынка в Кыргызской Республике.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, фондовая биржа, участники и инструменты рынка ценных бумаг.

В настоящее время в силу развития глобальной экономики роль фондового рынка стало повышаться и приобрела ведущее значение в системе финансовых рынков. Большая часть финансовых активов развитых стран мира воплощена, в основных инструментах фондового рынка, в таких как ценные бумаги.

Важнейшим инструментом финансирования и развития экономики каждой страны является фондовый рынок. Особую роль в решении задачи развития экономики играет рынок ценных бумаг, так как он призван трансформировать сбережения домашних хозяйств и предприятий в инвестиции.

Одна из ключевых задач Государственной службы регулирования и надзора за финансовым рынком при Правительстве Кыргызской Республики (далее Госфиннадзор) представляет собой развитие рынка ценных бумаг, так как создает условия для выполнения финансовым рынком своей важнейшей функции по преобразованию сбережений в инвестиции в прозрачном, эффективном и защищенном формате. Таким образом, формируется среда для создания капитала, определяющего уровень национального богатства и благополучия общества [1].

В современной экономике Кыргызской Республики применяется достаточно проработанная институциональная и законодательная база в целях функционирования финансовой

системы в целом, сформирована и продолжает развиваться инфраструктура рынка ценных бумаг, которая отвечает общепринятым международным стандартам.

Кыргызская Фондовая Биржа (далее КФБ) была основана в 1994 году, в форме негосударственной, некоммерческой организации, которая имеет цель в обеспечении эффективного функционирования рынка ценных бумаг. Особенности развития КФБ происходило по следующим направлениям, где начало каждого из них определяется кардинальными налоговыми реформами, и вживается ее влияние на экономическое развитие и наоборот (схема 1):

- Первый этап (1994–1995 гг.) характеризуется переходом от прежней постсоветской системы хозяйствования к рыночной экономике.

- Второй этап (1996–2000 гг.) созданием законодательно-нормативной базы для успешного развития Кыргызской Фондовой Биржи.

- Третий этап (2001–2005 гг.) ознаменовался новым интеграционным процессом для Кыргызской Фондовой Биржи.

- Четвертый этап (2006 г.— по н.в.) характеризуется кардинальными изменениями, как в целом экономическом развитии страны, так и в развитии фондового рынка Кыргызской Республики.

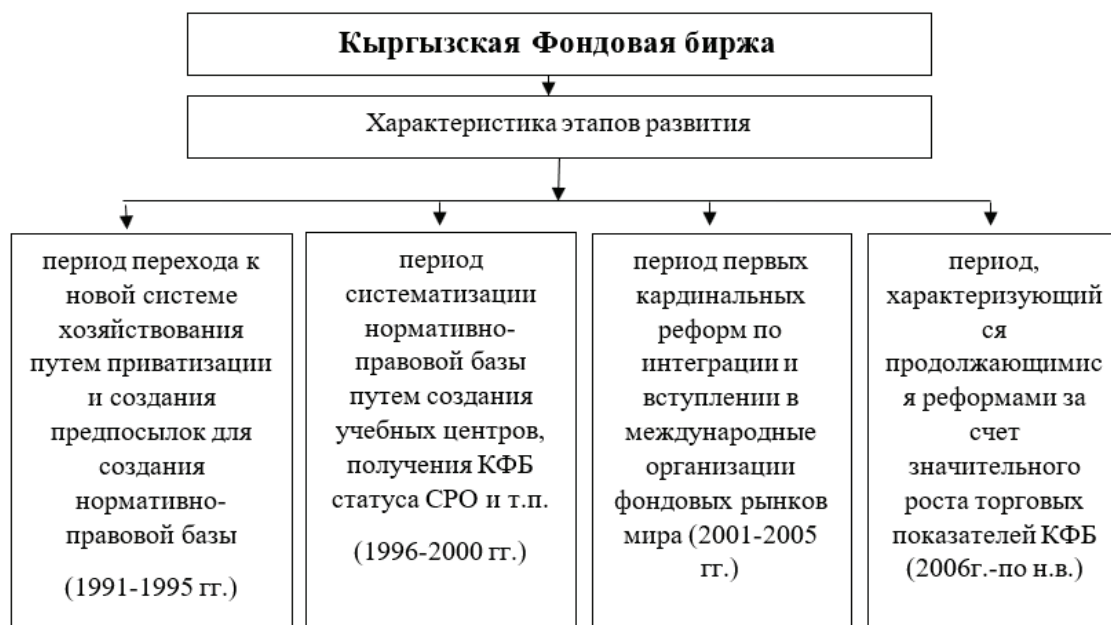


Рис. 1. Путь развития Кыргызской Фондовой Биржи и ее характеристика

В период активного проведения приватизации начались первые торги акциями, и официальное открытие Кыргызской Фондовой биржи и состоялось в мае 1995 года. В этом же году впервые рассчитывается Индекс КФБ, который охарактеризовал текущую ситуацию на рынке ценных бумаг и стал важнейшим показателем деловой активности.

Создан Учебный Центр Кыргызской Фондовой Биржи, который проводил различные виды учебных курсов по подготовке специалистов для финансового рынка, а также проводились встречи и семинары для инвесторов, профессиональных участников и эмитентов по различным вопросам развития фондового рынка. Разрабатывались программы с целью более эффективного продолжения процесса приватизации и дальнейшего развития рынка ценных бумаг в Кыргызской Республике (к примеру программа «Приватизации государственных предприятий», программа «180 дней»), которые привели к росту торгов на КФБ.

В целях повышения системы регулирования рынка ценных бумаг, контроля за деятельностью профессиональных участников рынка, КФБ получила статус саморегулируемой организации в 1998 году. Данный статус привел к строгому соблюдению законодательства, правильному ведению дел и учета, соблюдению этических правил деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг, достаточности капитала и кредитоспособности, компетентности управляющих специалистов.

В связи с выходов Указа президента КР «О мерах по дальнейшему развитию организованного рынка ценных бумаг» [2], который стал по своему значению «историческим документом» для фондового рынка, в последствии чего многие профессиональные участники рынка ценных бумаг вышли с «черного рынка». В результате этого объем сделок с ценными бумагами на КФБ упал до самой низкой отметки 23612 сом в месяц, тем не менее затем произошло увеличение данного показателя до 5,6 млн сом, т.е. более чем в 237 раз [3].

В 2000 году КФБ преобразована из членской организации в Закрытое Акционерное Общество «Кыргызская Фондовая Биржа». Произошло вступление Стамбульской Фондовой Биржи (ISE) в число акционеров КФБ. Затем КФБ вступила в Евроазиатскую федерацию фондовых бирж (FEAS) — организацию, объединяющую более 25 фондовых бирж стран Восточной Европы, Ближнего Востока, Центральной и Юго-Восточной Азии, что представляет собой знаменательным мероприятием в истории развития фондовой биржи Кыргызской Республики. В этом же году КФБ стала членом Международной ассоциации бирж стран Содружества Независимых Государств.

С 2001 года для Кыргызской Фондовой Биржи ознаменовался новым интеграционным процессом: свое решение о вхождении в число акционеров КФБ приняла Казахстанская Фондовая Биржа (KASE). Начались реформы по срочной модернизации, которые дали возможность для приближения к лучшей мировой практике. В целях такого решения было предоставлено программное обеспечение KASE, следовательно, существенно укрепился потенциал биржи, требующей разработки долгосрочной стратегии развития перспективные направления КФБ.

Началась работа над развитием отечественного облигационного рынка. Первым корпоративным инструментом с фиксированной доходностью стали облигации Алматинского торгово-финансового банка, появились облигации отечественных эмитентов как «Renton Group», «Бишкексут». Благодаря таким направлением работы КФБ начались отработки совместных действий и процедуры учета, прав на ценные бумаги нерезидентов Кыргызстана, а также клиринг совместно Центральным Депозитарием Кыргызской Республики и Республики Казахстан. С помощью специалистов Казахстана специалистами Кыргызской Фондовой Биржи были отлажены механизмы ценообразования на рынке долговых ценных бумаг.

За всю историю деятельности 2007 год является показательным годом, так как на площадке Кыргызской Фондовой Биржи значительно выросли торговые показатели за счет активизации деятельности портфельных инвесторов. Началась реализация на КФБ пилотного проекта по организации размещения и обращения государственных казначейских векселей (ГКВ) сроком обращения 9 месяцев. Далее продолжают плодотворные международные сотрудничества.

По состоянию на 1 января 2020 года профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг Кыргызской Республики осуществляют 73 юридических лиц, которым выдано 108 лицензий по таким видам деятельности, как организация торговли на рынке ценных бумаг, депозитарная деятельность, брокерская деятельность, дилерская деятельность и т.д.

Для дальнейшего развития и устранения проблем присущих отечественному рынку ценных бумаг и укрепления фондового

рынка, а также для реализации разработанных Концепций развития рынка ценных бумаг в Кыргызской Республике, улучшения позиций Кыргызской Республики в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса», Национальной стратегии развития Кыргызской Республики на 2018–2040 годы, Госфиннадзором в период с 2016 по 2019 года проведена значительная работа по совершенствованию законодательства Кыргызской Республики в сфере рынка ценных бумаг и развитию рынка ценных бумаг.

Таким образом, в настоящее время Кыргызская фондовая биржа представляет собой одним из важных элементов современной экономики государства. Необходимо дальше продолжать реализацию основных задач деятельности фондовой биржи, а именно обеспечить необходимыми условиями эффективного обращения ценных бумаг и провести распространение информации о них, поддержать высокий уровень профессионализма участников фондовой биржи.

Литература:

1. <https://fsa.gov.kg>
2. Указ президента КР «О мерах по дальнейшему развитию организованного рынка ценных бумаг» от 10 мая 1999 года УП № 121
3. <https://www.kse.kg/>

Мотивация персонала: сущность и значение как функции управления персоналом

Шкрabalюк Александр Александрович, студент магистратуры
 Дальневосточный институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы
 при Президенте Российской Федерации (г. Хабаровск)

В статье рассматриваются состав и структура мотивации, а также стадии процесса формирования мотивации индивида. Обозначены ключевые различия понятий «мотив» и «стимул». Представлены материальные и нематериальные методы мотивации трудовой деятельности персонала.

Ключевые слова: мотивация, мотив, стимул, управление персоналом, человеческие ресурсы.

На сегодняшний день, в условиях постоянного изменения внешней среды, затяжных финансово-экономических кризисов и принципиально новым вызовом «в лице» пандемии коронавирусной инфекции, усиливающейся конкуренции между организациями различных масштабов и сфер деятельности, все более возрастающих объемов автоматизации и информатизации производств, а также продолжающейся тенденции к росту уровня образования и социальных ожиданий со стороны сотрудников, важнейшей задачей для руководства становится рациональная организация управления. Как следствие, в качестве основного источника и двигателя изменений на предприятии реализуется человеческий ресурс.

В свою очередь, значение мотивации, как основополагающего звена системы управления человеческими ресурсами, также становится все более актуальным ввиду факта того, что в современных реалиях для подавляющего числа людей труд трансформировался в средство выживания и перестал восприниматься как смысл жизни. Управляющему звену необходимо прибегать к все более совершенным и инновационным ме-

тодам и средствам, чтобы поддерживать эффективность трудовой деятельности коллектива или отдельного работника на приемлемом для организации уровне, а также в целях дальнейшего повышения результативности данной деятельности. Определив факторы, побуждающие работника к более эффективному и результативному труду, становится возможным разработать действенную систему методов управления данным субъектом. Для этого потребуется определить, как именно те или иные мотивы образуются, развиваются, за счет чего могут быть приведены в действие у определенного субъекта или коллектива предприятия.

Впервые термин «мотивация» использовал немецкий философ Артур Шопенгауэр в работе «О четверяком корне закона достаточного основания» 1813 года. В данном труде автор обозначил 4 вида закона достаточного основания, одним из которых является закон мотивации. Основные положения данного закона представлены в следующем формате: в процессе мотивации субъект познает себя сам и может быть познаваемым только по своей воле. Воля представляет собой действия,

при которых мотив познается не извне, а изнутри. Как следствие, мотивация — это причинность, рассматриваемая изнутри [1, с. 74–75].

В современном понятии, мотивация — сложный внутренний процесс сознательного выбора индивидом конкретной «линии» поведения с целью удовлетворения потребностей, определяемый совокупным воздействием внешних (стимулы) и внутренних (мотив) факторов [2, с. 61–62].

Ориентируясь на вышеуказанное определение мотивации, данный процесс целесообразно представить в формате трех составляющих: потребности, мотивы и стимулы. Данные категории индивидуальны для каждого субъекта и не похожи друг на друга.

Прежде всего, процесс мотивации инициируется осознанием потребности, то есть индивид ощущает недостаток чего-либо, необходимого для осуществления своей жизнедеятельности в конкретный временный период. Необходимо обозначить, что одни и те же потребности периодически повторяются, однако, в данном случае уровень их влияния на индивида меняется [3, с. 6].

Мотив, в свою очередь, является внутренней движущей силой, которая понуждает индивида к активным действиям для реализации своих целей. Мотивация субъекта в процессе трудовой деятельности бывает двух видов: внутренняя и внешняя. К внутренним параметрам относятся все те элементы, которые непосредственно зависят от потребностей данного работника и присущих ему социальных ролей (ответственность, личностный рост, потребность в самореализации, получение удовлетворения от трудовой деятельности и так далее) [3, с. 8–9]. В качестве примера: чтение литературных произведений, потому что субъекту действительно интересно читать те или иные рассказы. В то же время, внешняя мотивация представляет собой все то, что делается в целях мотивирования определенного субъекта (материальные блага, карьера, власть, возможность путешествовать, уважение со стороны руководства или коллектива, дополнительные льготы, избежание наказания или штрафных санкций). В данном случае наглядным примером будет следующая ситуация: субъект читает определенное литературное произведение, так как данный рассказ входит в школьную программу и индивиду необходимо подготовиться к уроку литературы.

Как правило, факторы внешней мотивации оказывают воздействие на индивида довольно непродолжительный временной период, в свою очередь, результат воздействия составляющих внутренней мотивации субъекта сказывается гораздо более эффективно и продолжительнее в силу того, что изначально свойственны субъекту. [4, с. 53–59].

Не подлежит сомнению тот факт, что ключевой целью руководства в области управления человеческими ресурсами должно являться формирование и развитие у персонала именно внутренней мотивации к трудовой деятельности, так как в этом случае субъект воспринимает себя как первопричину своего поведения, как следствие, данный сотрудник не дожидается каких-либо «установок» от руководящего звена, действует с большей самоотдачей и гораздо осознаннее на благо всей организации.

Мотивация индивида всегда образуется исходя из индивидуальных особенностей структуры мотивов, а также опреде-

ленной ситуации. Если мы хотим каким-либо образом скорректировать мотивацию человека, то реализовать данную цель получится только за счет грамотно подобранных стимулов.

Противоположным по значению и роли в поведении субъекта является стимул, представляющий собой внешнюю побудительную причину его действий. Являясь важнейшей составной частью процесса мотивации, данная категория выступает в качестве своеобразных «рычагов» воздействия, которые, в свою очередь, приводят в действие те или иные мотивы. Основополагающее различие между понятиями стимул и мотив исходит из того, что мотив представляет собой устремление субъекта заполучить те или иные блага для удовлетворения потребностей, в то же время, данные блага и являются стимулом.

Трансформация стимула в мотив возможна только в том случае, если данный стимул осознан индивидом и адекватно им воспринят. Например, чтобы дополнительное материальное вознаграждение (стимул) стало мотивом поведения и деятельности субъекта, необходимо, чтобы данный сотрудник осознал его как справедливое вознаграждение за добросовестное и продуктивное выполнение своих трудовых обязанностей. В этом случае попытка заслужить данное вознаграждение способствует повышению эффективности труда [3, с. 10].

Стимулами являются материальное поощрение (вознаграждение) и различные нематериальные активы (предоставленные возможности, обещания, действия других субъектов), имеющие ценность для конкретного индивида. Кроме того, реакция субъекта на какой-либо стимул может осуществляться и неосознанно, а действие определенного стимула может кардинально отличаться на примере нескольких отдельно взятых субъектов [3, с. 10–11].

По итогу, стимулировать — значит побуждать к целевому действию, давать толчок извне. Стимулирование выступает в качестве одного из средств, с помощью которого может осуществляться мотивация трудовой деятельности.

На протяжении всей трудовой деятельности индивид нацелен на удовлетворение своих потребностей. В свою очередь, потребности меняются и, как следствие, совершенно нецелесообразно ожидать от какого-либо успешно реализованного метода мотивационного воздействия на субъект повторного положительного результата. Таким образом, процесс формирования комплекса мероприятий в целях мотивации индивида или группы, способного наиболее полно удовлетворить потребности данных субъектов, безграничен.

Рассматривая мотивацию с точки зрения процесса, целесообразно представить данную категорию в формате 6 последовательных стадий (Рисунок 1):

На первом этапе индивид осознает необходимость в чем-либо, то есть появляется потребность (физиологическая, психологическая, социальная).

Вторым шагом является поиск субъектом возможных направлений действий с целью устранения потребности.

На третьем этапе индивид определяет, что именно и каким образом осуществить, чтобы потребность была удовлетворена.

На четвертой ступени субъект реализует комплекс конкретных действий в целях достижения намеченного результата.

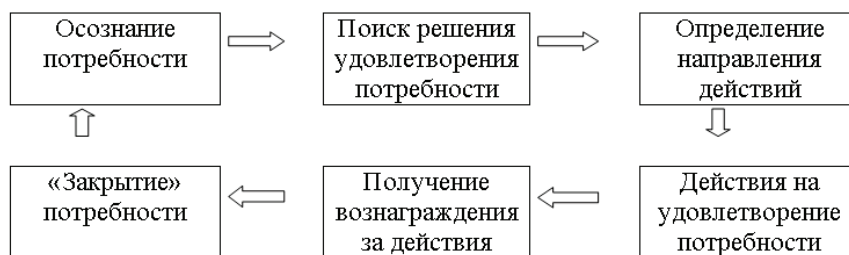


Рис. 1. Стадии процесса мотивации [2, с. 107–108]

Пятый этап характеризуется получением желаемого вознаграждения (или того, что он сможет «обменять» на объект, представляющий для индивида ценность, а также способствующий удовлетворению потребности) после реализации намеченного плана действий.

На последнем этапе рассматриваемого процесса происходит удовлетворение потребности. Исходя от уровня «снятия напряжения», вызванного наличием потребности, снижения или роста мотивации к деятельности, субъект прекращает действия до возникновения новой потребности или продолжает поиск приемлемых вариантов действий для удовлетворения существующей потребности.

В свою очередь, под механизмом формирования мотивации следует понимать совокупность закономерных связей и отношений, характеризующих процесс усвоения социальных ценностей, правил поведения, а также выработку специфических для индивида ценностных ориентаций и установок в сфере труда. Формирование мотивационных установок индивида

происходит в процессе его социализации. Ключевыми факторами в данном процессе являются: психоэмоциональные и физиологические особенности самого субъекта, принадлежность к определенному этносу и национальности, а также уровень жизни семейного окружения.

Что касается мотивации трудовой деятельности персонала, то в данном направлении, как правило, в зависимости от ценностных установок субъекта выделяют следующие виды:

- стремление к содержательному и общественно-значимому труду;
- нацеленность на оплату труда и прочие материальные ценности;
- равная ценность вышеуказанных составляющих.

Также можно привести другую классификацию типов мотивации, предложенную российским социологом, доктором социологических наук, профессором В.И. Герчиковым. Автор определяет следующие типы трудовой мотивации субъекта [5, с. 3–14]:

Таблица 1. Типы трудовой мотивации по В. И. Герчикову

Вид трудовой мотивации	Характеристика
Инструментальный	Мотивация индивида нацелена исключительно на материальный заработок. Работника интересует цена труда, а не его объем и содержание. Трудовая деятельность воспринимается с точки зрения инструмента для дальнейшего удовлетворения потребностей.
Профессиональный	Индивид нацелен на осуществление своих профессиональных способностей, знаний и умений, а также стремится к развитию и продвижению по карьерной лестнице. Для данного типа работников важно признание со стороны руководства и коллектива.
Патриотический	Основа мотивации — высокие идейные и человеческие ценности. В данном случае индивид заинтересован в участии в общем, крайне важном для предприятия процессе. Проявляет готовность взять на себя повышенную ответственность для достижения общих целей организации, а также способен пренебрегать личными интересами для нужд предприятия.
Хозяйский	Индивид выполняет возложенные на него обязанности с максимальной отдачей вне зависимости от высокой цены труда и его особого содержания. Субъектами с данным видом трудовой мотивации довольно проблематично управлять, они не нуждаются в контроле со стороны вышестоящих субъектов. Как правило, к данному типу относятся люди, занимающиеся предпринимательской деятельностью.
Избегательный	В данном случае индивид крайне слабо мотивирован к эффективной трудовой деятельности, стремится переложить ответственность на других работников. Такой сотрудник обладает низкой квалификацией и не нацелен к ее повышению. Основопологающее стремление — сведение к максимально возможному минимуму свои трудовые усилия. Из положительных моментов для руководства можно обозначить следующие характеристики субъекта с данным видом мотивации: согласен на низкий заработок, при условии, что прочие субъекты не зарабатывают сравнимо больше; можно поручить деятельность, от которой отказываются субъекты с указанными выше типами трудовой мотивации.

В ходе осуществления своей деятельности руководящее звено в целях корректировки параметров мотивации трудовых ресурсов предприятия может реализовывать материальные (денежные) побудительные системы, состоящие из фонда оплаты труда (постоянный оклад, премии, надбавки, компенсации сверхурочной работы и так далее), а также материальные (не денежные) системы, суть которых заключается в предоставлении дополнительных социальных льгот и выплат. В подавляющем числе случаев именно материальная составляющая является основополагающим фактором заинтересованности со стороны работников при выборе места работы.

Касательно нематериальных методов мотивации, то здесь необходимо обозначить следующие инструменты: гибкий режим рабочего времени, поощрение инициативы работника со стороны руководства, уважительное отношение, продвижение по карьерной лестнице, возможность самостоятельно принимать решения, наличие обратной связи, применение технологий дистанционной работы, корпоративная культура орга-

низации, признание и благодарность за трудовой вклад сотрудника.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что мотивация представляет собой основополагающий фактор, который непосредственно сказывается на показателях производительности и качества труда в организации, а также определяет основу потенциала кадрового состава данной структуры. Не подлежит сомнению тот факт, что от уровня мотивации человеческих ресурсов и дальнейшей эффективностью деятельности организации в целом существует прямая зависимость, как следствие, руководству необходимо уделять первоочередное внимание вопросам мотивации своих сотрудников, чтобы в полной объеме реализовать их способности и возможности в контексте трудовой деятельности. По итогу, мотивированный персонал будет являться залогом продуктивной работы и поступательного движения предприятия в направлении реализации его стратегического плана развития, а также закрепления позиций данной структуры на рынке.

Литература:

1. Шопенгауэр, А. О четвероюм корне достаточного основания / А. Шопенгауэр.— Текст: непосредственный // Афоризмы и максимы: сочинения.— Москва: Эксмо, 2006.— С. 74–75.
2. Кибанов, А. Я. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности/ А. Я. Кибанов, И. А. Баткаева, Е. А. Митрофанова.— Москва: Инфра-М, 2018.— 530 с.— Текст: непосредственный.
3. Данченко, Н. Д. Мотивация персонала: учебное пособие / Н. Д. Данченко, Т. П. Гитис.— Краматорск: ДГМА, 2013.— 143 с.— Текст: непосредственный.
4. Рассадин, В. В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала / В. В. Рассадин.— Текст: непосредственный // Труд и социальные отношения.— 2008.— № 3.— С. 53–57.
5. Герчиков, В. И. Типологическая концепция трудовой мотивации / В. И. Герчиков.— Текст: непосредственный // Мотивация и оплата труда.— Москва: Издательский дом Гребенникова, 2005.— С. 3–12.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Стартап как платформа для финансирования инновационного процесса в агропромышленном комплексе

Гришкевич Дарья Александровна, студент
Национальный исследовательский Томский политехнический университет

Ключевые слова: стартап, бизнес-ангел, бизнес-акселератор, венчурный фонд, банковское финансирование, акционерный краудфандинг.

Одной из важнейших задач политики государства является достижение устойчивого экономического развития путем технологической модернизации и диверсификации отраслей экономики. Мощным драйвером такого развития становятся инновационные компании — стартапы. Активное развитие стартап-движения является определяющей особенностью современного глобализирующегося социально-экономической среды, знаменует собой переход к новой модели экономического роста в аграрной отрасли.

В данных экономических условиях активизация стартап-движения видится одной из основополагающих предпосылок, делает технологическое обновление и инновационное развитие не только АПК, но и страны в целом, так особую актуальность приобретают вопросы, связанные с поиском и привлечением финансовых ресурсов для поддержки и развития креативных одновременно рискованных бизнес-структур — стартапов.

Тематику стартапов обсуждают и изучают не только ученые, но и инвесторы, предприниматели и также успешные стартаперы. В частности, выдающийся ученый В. Геец отметил, что формирование новых организаций инновационного типа, а также поддержка инновационного развития должны проходить, прежде всего, за счет увеличения финансирования инновационной деятельности предпринимателями, в частности с помощью расширения возможностей для привлечения финансовых ресурсов венчурного характера [1]. А. Салихов исследовал вопросы поощрения и поддержки создания и развития высокотехнологичных предприятий, в частности стартапов на базе инкубаторов [2]. В работах указанных авторов внимание акцентируется преимущественно на формировании стартапов и факторах, этому способствуют или препятствуют; характеристике этапов развития стартапов.

Оригинальная идея не всегда выживает на рынке и находит финансирование на развитие. Разработчикам стартапов нужно приложить много усилий, чтобы найти хотя бы один источник финансирования, не говоря уже о трех и более. Свидетельством

этого является позиция России по показателю легкости привлечения стартаперов финансовых ресурсов, который исчисляется в индексе глобальной конкурентоспособности стран мира. С начала реализации собственной идеи в стартапера работает правило «трех F»: в него верят и поддерживают финансово только семья (Family), друзья (Friends) и «дураки» (Fools). Основным преимуществом такого финансового источника является отсутствие долгов, и получение стартапером прибыли. Но объем собственных и семейных средств, инвестируемых в стартапы, в основном незначителен [3].

У каждого стартап — проекта свой индивидуальный жизненный цикл и невозможно сделать так, чтобы все стартапы двигались по одному пути. Разделения стартапа на этапы необходимо для того, чтобы создать понимание о самом проекте и его возможном жизненном цикле. На рисунке 1 видно, что стартап проходит все стадии жизненного цикла, исходя из состояния убыточности в состоянии прибыльности и дальнейшее привлечение новых инвесторов (рисунок 1) [4].

Первую «посевную» стадию также называют долиной смерти, так как именно на первой стадии большое количество стартапов умирает, либо проекту не хватает денежных средств, либо идея была неактуальна на рынке в данный момент, а также из-за нехватки опыта стартапера.

Вторая стадия startup — на данном этапе риск провала в освоении новой технологии поднимается до высокого уровня и круг возможных инвесторов мал, потенциальная прибыль от вложений на данном этапе стремится к нулю. Далее, по мере разработки технологии на этапе earlygrowth и expansion, появляется все больше информации о конечном продукте и риск вклада существенно снижается, потенциальная доходность бизнес-проекта становится более очевидной, круг лиц, которые хотят вложить денежные средства в проект увеличивается, среди них появляются стратегические инвесторы.

Этап mezzanine и exit представляет собой разработанную технологию и уже опробованную на рынке. На данном этапе присутствует возможность объединения или покупки вен-

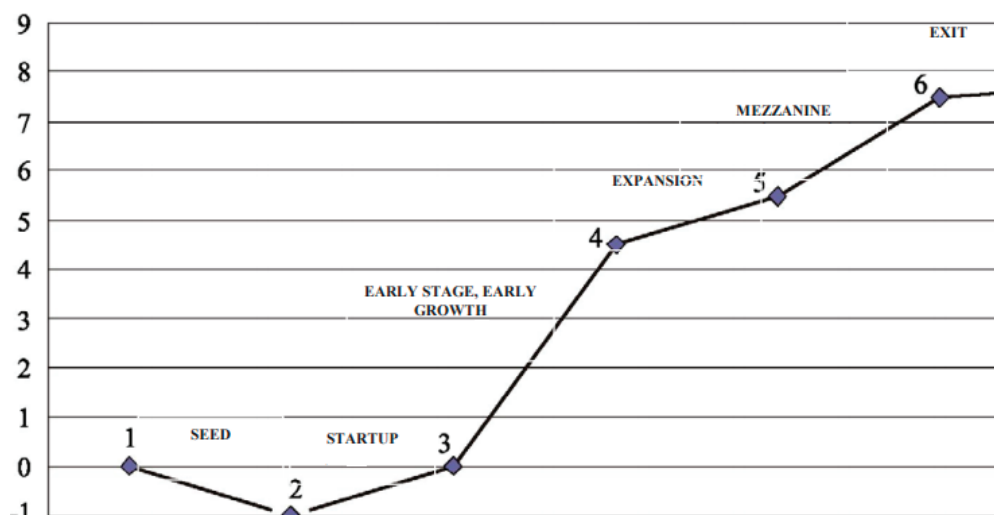


Рис. 1. Жизненный цикл стартапа [4]

чурной компании одним из стратегических инвесторов. Если объединения или покупки не происходит, то предприятие проходит реорганизацию в открытое акционерное общество [5].

Первичную финансовую поддержку на льготных условиях по сравнению с другими инвесторами стартапам могут оказывать и гранты организации. На Западе для привлечения средств для стартапов широко используются краудфандинг платформы. Краудфандинг — это коллективная работа людей, которые по собственной воле объединяют средства или другие ресурсы, в основном из сети Интернет, для поддержки трудов коллег [3].

Главными инвесторами стартапов сегодня выступают бизнес-ангелы, бизнес-акселераторы и венчурные фонды. Бизнес-ангел — это частное лицо, обладающее капиталом, который вкладывает в небольшие инвестиции за незначительную долю в стартапе. Такой человек, как правило, не только финансирует стартап и ждет, пока он начнет приносить прибыль, но и сам оказывает стартапу техническую и консультационную помощь [9].

Следующим источником финансовой поддержки стартапов бизнес-акселераторы (бизнес-инкубаторы), которые представляют собой как учреждения, так и организованные ими программы интенсивного развития компаний через менторство, обучение, финансовую и экспертную поддержку в обмен на долю в капитале компании [6].

Еще одним источником средств для стартапов являются венчурные фонды. Венчурные фонды — фонды частного ка-

питала, инвестирующие в предприятия, которые находятся на первых стадиях своего развития. Заинтересовать в финансировании венчурным фондом — это ключевой момент для будущего развития, большой шанс для стартапа. Тысячи стартаперов ищут себе в партнеры венчурные фонды, и только 10% заключают соглашения [7].

В странах же Западе финансирования стартапов путем банковского кредитования как на кратко-, так и на долгосрочной основе является существенным источником развития инноваций. Для 70% компаний стартовым капиталом стали: собственные средства, средства друзей или семьи. Только незначительная часть респондентов получила финансирование от бизнес-ангелов и венчурных инвесторов; единицы получили гранты или субсидии [8].

Доказательством того, что стартапы в стране служат «двигателями прогресса». Стартапы покупают оборудование, программное обеспечение и лицензии; осуществляют технологическую и исследовательскую деятельность, промышленное проектирование для создания и / или внедрения инноваций продукта или процесса. В этой части компании сотрудничают с контрагентами из разных стран: Украины, США, стран Европейского Союза и ассоциированных стран, Китая [10].

Отдельные стартапы наладили связи с лабораториями и научными учреждениями (как государственными, так и частными), университетами и другими высшими учебными заведениями, государственными академическими научно-исследовательскими институтами [10].

Литература:

1. Геец В. М. Общество, государство, экономика: феноменология взаимодействия и развития. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 2014. — 631 с.
2. Коршунова, Е. Д. Инновационные акселераторы: бизнес-инкубатор и технопарки / Е. Д. Коршунова, С. Д. Смирнов // Инновации. — 2015. № 8. — С. 32.
3. Мельников Р. М. Экономическая оценка инвестиций. — М.: Изд-во Проспект. — 2014. — 264с.
4. Стадии развития инновационной компании. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://laws.studio/uchebnik-predprinimatelstvo/jiznennyiy-tsikl-innovatsionnoy-59106.html>.

5. Инновационный проект и управление работами по его реализации / Козлов В.В., Эйдис А.Л. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://lektsii.org/3-98726.html>.
6. Жданова О.А. Функции бизнес-акселераторов на российском венчурном рынке / Теория и практика общественного развития — 2016. — № 2. — 8с.
7. Венчурное финансирование. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mspbank.ru/ru/sme_rf/how_to_finance_your_business/venture_financing.
8. Дешко Е. СТАРТАП: когда идея решает все / Е. Дешко // Производственно-практический журнал. 2015, № 1(109). С. 6–8
9. Безрукова Т. Л., Борисов А. Н., Шанин И. И. Инвестиционная привлекательность современных инновационных проектов как механизм повышения эффективности экономической деятельности на промышленном предприятии // Финансы и кредит. — 2015. — № 20. — С. 16–26.
10. Hechavarria D. An investigation of Start-Up Outcomes Over Time / D. Hechavarria // Center for Entrepreneurial Excellence. — 2015. — 42 p.

Особенности методологии разработки рекламных кампаний для малых производственных предприятий

Москалев Юрий Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент;
Злобина Олеся Александровна, студент
Волгоградский государственный технический университет

*В статье определена сущность, содержание и ключевые особенности методологии разработки рекламной кампании.
Ключевые слова: рекламная кампания, малый бизнес.*

Современная экономика характеризуется быстрой реакцией на внешние и внутренние воздействия, гибкостью производства, активным маркетингом. В этой ситуации особые требования предъявляются к рекламной деятельности и особенно к рекламным кампаниям. Указанное обстоятельство особенно актуально для малых производственных предприятий, что и обусловило тему данной работы.

Цель данной работы — выявить особенности методологии разработки рекламных кампаний для малых производственных предприятий.

Васильев Г.А., Поляков В.А. писали: «Рекламная кампания — одно или несколько рекламных мероприятий (акций), объединенных одной целью (целями), охватывающих определенный период времени и распределенных в логической и хронологической увязке так, чтобы одно рекламное мероприятие дополняло другое и повышало эффективность рекламной деятельности». [1]

По мнению Щепоткина Е.Н. и Эрмана Ю.К. «Зарубежный и отечественный опыт в области рекламы показывает, что комплексное и последовательное проведение рекламных мероприятий, разработанных с учетом маркетинговой стратегии, дает значительно больший эффект, чем отдельные, не связанные между собой общей целью и разобщенные во времени». [2]

Эффективность рекламных кампаний зависит от нескольких факторов:

- рекламная кампания основана на исследованиях рынка и конкуренции;
- правильно выбранная целевая аудитория, которая заинтересована сферой рекламируемого продукта;

- правильно выбранная стратегия и широкое распространение среди целевой аудитории;

- рекламная кампания проведена в сезон спроса товара.

Подготовку и процесс рекламной кампании можно разделить на 3 этапа:

«Первый этап — этап разработки и планирования стратегии проведения рекламной кампании. Определяют уровень масштабности рекламной кампании, который бывает:

- региональный;
- национальный;
- межнациональный.

На данном этапе конкретизируются цели и ставятся определенные задачи. Определяются с непосредственными исполнителями рекламной кампании окончательный подбор собственных сотрудников, привлечение других организаций (рекламных агентств) и специалистов в зависимости от собственных возможностей.

На втором этапе определяются окончательный подбор рекламных акций, их сроков исполнения, места исполнения, формы исполнения и потребности в денежных, материальных и трудовых затратах. На этом этапе непосредственно начинается проведение рекламной кампании: первые пробные рекламные продажи, подарки, презентации товаров, скидки, реклама в средствах массовой информации. Конкретизируются целевой рынок и мотивы покупателей.

Третий этап — этап непосредственного, основного проведения рекламной кампании. При этом используются установление на предыдущих этапах формы, методы, средства рекламы, а также прилагаются усилия по контролю целевых затрат, по про-

ведению рекламных акций в заранее определенные сроки. Изменяют оперативные задания и задачи в зависимости от изменений условий. На этом этапе необходимо особое внимание уделять отслеживанию и контролю над процессами, происходящими на различных участках рекламной кампании, а также взаимосвязи и влиянию рекламной кампании на такие показатели, как:

- изменение спроса;
- изменение количественных и качественных показателей сбыта, товарооборота;
- степень изменения и удовлетворения потребностей потенциальных и фактических покупателей и изменение их мотивации». [3]

«На основании полученной информации и ее анализа принимаются управленческие решения:

- 1) увеличение или уменьшение ассигнований на рекламную кампанию или ее приостановку;
- 2) решения о поиске дополнительных источников ресурсов». [4]

Очень важно выбрать правильное направление для рекламной кампании: реклама на телевидении, в интернете, в газетах, журналах и на выставках.

«Для эффективности рекламной кампании необходимо учитывать следующие принципы:

- 1) Адресность рекламы, т.е. рекламируемая продукция, предназначена определенному кругу потребителей, и акценты должны быть расставлены так, чтобы продемонстрировать преимущества и выгоду от использования именно этого товара, его уникальность, модифицированность или эксклюзивность.
- 2) Идентифицируемость товарного знака, марки, названия фирмы, персоны, т.е. заметность и узнаваемость, уникальность». [5]

Для этого используются;

- уникальное торговое предложение,
- лозунг,
- характер рекламы,
- предложения цены,
- цветовая схема,

Литература:

1. Васильев Г. А., Поляков В. А. Рекламный маркетинг: Учебное пособие. — М.: Вузовский учебник, 2008; — с. 192
2. Щепоткина Е. Н., Эрман Ю. К. Правовое регулирование рекламной деятельности в сфере предпринимательства, журнал «Реклама и право», 2008, № 2.
3. Этапы подготовки и проведения рекламной кампании. — Текст: электронный // studfile.net: [сайт]. — URL: <https://studfile.net/preview/4048806/> (дата обращения: 27.01.2021).
4. Этапы подготовки и проведения рекламной кампании. — Текст: электронный // studbooks.net: [сайт]. — URL: https://studbooks.net/994053/marketing/etapy_podgotovki_provedeniya_reklamnoy_kampanii (дата обращения: 27.01.2021).
5. Рекламная кампания: цели, модели проведения и эффективность. — Текст: электронный // vuzlit.ru: [сайт]. — URL: https://vuzlit.ru/329347/reklamnaya_kampaniya_tseli_modeli_provedeniya_effektivnost (дата обращения: 27.01.2021).
6. Рекламная кампания. — Текст: электронный // works.doklad.ru: [сайт]. — URL: <https://works.doklad.ru/view/hgJnPB0DFGg/3.html> (дата обращения: 27.01.2021).

- время подачи рекламного объявления,
- харизматичные персоны.

Проведенные исследования конкретного предприятия малого бизнеса выявили следующие особенности:

1. Особое значение для рекламной кампании имеет распространение в сети Интернет и в социальных сетях в частности.
2. Наибольшее значение имеет для продвижения бренда социальная сеть Instagram.
3. В социальной сети Instagram особое внимание нужно уделить стилю профиля, комплексности, качеству фотоконтента и текстового наполнения, позиционированию и личному бренду.
4. Для хорошего позиционирования нужно изучить предложения конкурентов и на основе этого сделать свое уникальное предложение, акцентировать внимание на 2–3 характеристиках товара, но не случайных, а тех, которые важны для потребителя.

«Проведение рекламной кампании должно основываться на строгом соблюдении действующего законодательства и физических и правовых норм

Действия в области рекламы должны быть основаны на принципах социальной ответственности и добросовестной конкуренции. Реклама должна создавать доверие к рекламодателю и представленным им услугам. Тексты изображения не должны иметь нечто такого, что могло бы ввести потребителя в заблуждение. Реклама весьма масштабно и разносторонне воздействует на людей, на формирование и развитие вкуса широких кругов потребителей». [6]

Таким образом после проведения рекламной кампании стоит провести анализ, какой способ рекламного сообщения дошел лучше до потребителя. При проведении рекламной кампании рассчитывается на сколько была выполнена главная задача рекламной кампании, какие мероприятия и средства были более эффективно направлены до целевой аудитории. Для того, чтобы в дальнейшем совершенствовать рекламные кампании, экономить бюджет и направлять рекламное сообщение прямо на потребителя.

Потребительское поведение как аспект маркетинговых исследований

Скотаренко Никита Дмитриевич, студент;
Макушева Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Московский государственный институт культуры

Потребительское поведение — это изучение потребителей и процессов, которые они используют для выбора, использования (потребления) и распоряжения продуктами и услугами, включая эмоциональные, ментальные и поведенческие реакции.

Потребительское поведение невозможно рассматривать как одно независимое явление, поскольку оно напрямую зависит от целого ряда внешних процессов: от цели, объёма, структуры совершаемых покупок и т.д. Поэтому маркетинг ставит задачи по моделированию покупательского поведения.

В свою очередь любое моделирование покупательского поведения исходит из исследования явлений, процессов, систем объектов путём построения и изучения моделей потребления. Но потребительское поведение не так просто изучать, поскольку в его основе заложено сразу несколько наук: начиная от биологии и психологии, и заканчивая химией и экономикой.

Изучение потребительского поведения позволяют понять маркетологам, что влияет на решения потребителей о покупке. Понимая, как потребители принимают решение о покупке продукта, маркетологи могут заполнить пробел на рынке и чётко для себя определить: какие продукты всё ещё необходимы их целевой аудитории, а какие уже устарели.

Изучение потребительского поведения помогает маркетологам решить вопрос о том, как преподнести свою продукцию таким образом, чтобы она оказывала максимальное воздействие на потребителей. Понимание покупательского поведения является ключевым секретом для достижения и привлечения клиентов, а также способствует конверсии (преобразованию) их действий в покупку.

Традиционно выделяют четыре типа покупательского поведения: сложное, неуверенное, привычное и поисковое.

Сложное покупательское поведение проявляется в том случае, когда потребитель принимает решение о покупке дорогого, редко приобретаемого товара или услуги. Как правило, для совершения покупки потребителю необходимо пройти не маленький путь, сделать череду выборов и только затем прийти к решению о покупке. Хорошим примером такого поведения является покупка машины, или же квартиры. Поскольку риски наверняка велики, то принятие такого решения может затянуться на неопределённый срок: начиная от нескольких месяцев, и заканчивая годами. Компания должна говорить о своих преимуществах (бенефитах), при чём они должны быть конкретными и прозрачными. Их не должно быть много, но они должны быть крайне убедительными, поскольку на кону стоят немалые деньги. Ко всему прочему, бренд должен выстроить определённое эмоциональное восприятие, создать о себе мнение, которое также подтолкнёт к выбору именно его товаров и услуг.

Неуверенное покупательское поведение наблюдается в тех случаях, когда потребитель активно участвует в процессе покупки, но при этом испытывает трудности с определением

конкретного бренда. Неуверенность появляется в тех случаях, когда потребитель переживает и начинает задаваться вопросом: а что, если он пожалеет о своём выборе. И если доверительные отношения к бренду ещё не сформированы, это в зачатую может оттолкнуть потребителя от покупки товара. Соответственно, решение данной проблемы для маркетинга лежит на поверхности. Нужно научиться выстраивать диалог с потребителем таким образом, чтобы его доверие держалось на уровне, необходимого для покупки товара или услуги. Правильно выстроенный *tone of voice* позволяет компании позиционировать себя в соответствии с жизненной позицией потребителя и находить в нём внутренний отклик через свои продукты.

Привычное покупательское поведение характеризуется тем, что потребитель практически не вовлечён в категорию товара или бренда. Представим себе продуктовый магазин: мы идём и покупаем там свой любимый вид хлеба. Таким образом мы не демонстрируем свою лояльность к какому-либо бренду, а лишь проявляем привычный паттерн действий. В этом случае маркетингу необходимо ориентироваться на массовой сегмент товаров: те, которые покупаются на постоянной основе и не требуют долгих размышлений перед покупкой.

Поисковое покупательское поведение характеризуется тем, что потребитель покупает другой продукт не потому, что он не был удовлетворён предыдущим, а потому, что он стремится к разнообразию.

Люди не так часто привязываются к самому бренду, сколько ищут для себя свой индивидуальный запах. И что интересно, когда находят, часто могут стать приверженцами брендами исключительно из одного товара тысячной линейки продуктов, который единственный пришёлся им по вкусу.

С точки зрения маркетинга, здесь могут применяться самые разные стратегии. Если бизнес только борется за лидирующие места на рынке, то ему необходимо постоянно привлекать потребителя сниженной ценой и различными заманивающими акциями. Если же бизнес уже смог укрепиться в числе лидеров рынка, то его задача поощрять привычное покупательское поведение и стараться делать так, чтобы товары занимали лучшие места на полках магазинов.

Компания больше не может себе позволить ориентироваться на единоразовое сотрудничество с потребителем: задача производителя — удержать внимание потребителя и выстроить с ним взаимовыгодные отношения. Составляющими успеха товара или услуги на рынке являются:

1. Создание информационного окружения, обеспечивающего получение полезной информации, поддержки единомышленников. Возможность общения внутри сообщества играет важнейшую роль — обсуждение продукта, его применения или обмен отзывами. Компания должна создать все необходимые комфортные условия для членов сообщества и сотрудничать с ними,

учитывая интересы каждой стороны. Один из самых важных пунктов — поддержка благоприятной атмосферы внутри сообщества. Как правило, это заключается в ответе на комментарии, вопросы, помощь в поиске необходимой информации и т.д.

2. Подборка действительно полезной информации в блоге или ссылке, где публикуются различные статьи, рассылки — специальные предложения, промокоды или гайды для участников. Особенно это касается сложных технических продуктов, когда без просвещения потребителя не обойтись, он попросту не узнает обо всех преимуществах нашего продукта.

3. Установление эмоциональной связи, найти точки соприкосновения и работать над ними: потребитель может не запомнить информацию, но он запомнит эмоции, которые переживал в этот момент.

4. Совместное творчество, позволяющее вовлечь потенциальных потребителей в процесс разработки продукта, вследствие чего результат будет соответствовать потребностям покупателей. Помимо реального контакта с нашим потребителем мы получаем ещё и его лояльность.

Таким образом, выполняя эти несложные пункты можно построить вполне себе устойчивые отношения с потребителем, которые смогут работать в стратегическом плане и давать доход с последующих продаж нашего продукта.

Кризис COVID-19 изменил распорядок жизни людей с беспрецедентной скоростью и некоторые из этих изменений переживут пандемию. Сейчас наблюдается абсолютно разная модель поведения потребителя в разных демографических группах, и эти различия будут только увеличиваться.

Литература:

1. Маркетинг от потребителя / Под ред Р. Бест — «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»,— 2013,— 69 с.
2. Законы влияния. Как побудить людей делать то, что вам нужно / Под ред Сьюзан Вайншенк,— «Манн, Иванов и Фербер (МИФ)»,— 2014,— 99 с.
3. Тутова В. А. Психологические приемы в рекламе: современное состояние, тенденции, перспективы / В. А. Тутова, О. Н. Макушева // Молодой ученый.— 2019.— № 21 (259).— С. 297–300.

Формы организации информационного поля в средствах массовой коммуникации

Черенкова Екатерина Петровна, студент

Научный руководитель: Шадрина Любовь Юрьевна, кандидат социологических наук, доцент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

В тексте представлены перспективы развития информационного поля в СМК, перечислены воздействия рекламы на восприятие общества и создание массовой культуры, выделены перспективы развития и преимущества.

Ключевые слова: СМК, воздействия рекламы, массовая коммуникация, культура.

Массовая коммуникация существует с древних времен, когда она присутствовала в основных формах вербального и невербального общения.

С течением времени средства массовой информации сильно трансформировались из средства публичной коммуникации в глобальную платформу социальной коммуникации, где люди могут свободно выражать свои мысли. Новые технологии и платформы социальных сетей изменили восприятие мира, сформировали массовую культуру, массовое общество.

Кроме того, этот всплеск инноваций и технологий также стимулировал развитие медиаиндустрии, что привело к появлению колоссальных карьерных возможностей в этой области.

Сущность средств массовой коммуникации, их значение и развитие очень важны для современного общества, ведь благодаря этому происходит формирование и функционирование общественных институтов. На сегодняшний день существует множество различных каналов и средств для передачи информации, они постоянно совершенствуются, позволяя с лёгкостью донести необходимую информацию до масс.

Охват и влияние средств массовой информации повсеместны и неисчислимы. Абсолютно все подвержены этому

воздействию, благодаря чему можно повлиять на то, как мы будем относиться к продуктам, людям, событиям и многому другому. К одним из самых эффективных средств массовой информации относят: интернет, телевидение и радио, т.к. они могут одновременно охватить широкую аудиторию.

Проблема современных СМИ и общества заключается в колоссальном влиянии первых на последнее. Речь идет не только о «массовой информации», но и о массовой культуре, массовом обществе.

Процесс, в котором человек, группа людей или организация отправляет сообщение через канал связи большой группе анонимных и разнородных людей и организаций, называется системой массовой коммуникации.

Выделяют следующие подсистемы массовых коммуникаций:

1. Аудитория. (Аудитории могут быть различны, и отличаться по возрастам, религиям, интересам и др.)
2. Организации. (Которые делятся на два типа: а) те, которые частично формируют контент, определяют содержание и ставят цель; б) те, которые полностью формируют контент и распространяют его целевой аудитории.)
3. Заказчики контента. (Люди, заинтересованные в содержании и распространении.)

4. Подсистема контроля, включающая в себя:
- органы власти;
 - разного рода независимые организации, осуществляющие аккредитации и контроль;
 - ассоциации, сообщества, общины и т.д.

По средством информирования разных групп общества, складывается массовая культура, которая активно проникает во все сферы человеческой жизни. Массовая культура представляет собой часть общественной жизни, которая формирует и транслирует культурные ценности для общего потребления.

Выделяют три основных группы функций средств массовой коммуникации:

1. Удовлетворение потребностей человека как личности.
2. Удовлетворение потребностей определенных социальных групп общества и человека как одного из членов группы.
3. Удовлетворение потребностей общества в целом как целостной социальной системы и соответственно человека как члена общества.

Социальная коммуникация должна учитывать все аспекты предпочтений социальных групп общества, их потребности и психологические особенности людей, таким образом СМК ре-

ализует свои социальные функции. Иначе, передаваемые средствами массовой коммуникации, будут не поняты или не приняты аудиторией.

Таким образом, система средств массовых коммуникаций — это сложная система, которая включает в себя аудиторию, средства воздействия на нее, каналы распространения информации и сам контент (распространяемую информацию), по сути, воздействие СМИ на аудиторию сегодня — один из важнейших элементов управления обществом как со стороны государства, так и со стороны бизнеса, использующего систему массовых коммуникаций для формирования потребительского поведения.

Массовая коммуникация оказывает влияние на эмоциональную и ценностную сферу общества, тем самым формируя определенные ценности и поведение, выгодные тому, кто распространяет информацию, что может порождать негативные для общества последствия в виде социальных конфликтов, эмоционального угнетения и т.д.

Контроль за системой массовой коммуникации позволяет, по сути, навязывать свою волю выбранной аудитории, что порождает необходимость контроля за содержанием и распространением контента в массы.

Литература:

1. Болокова М. А. Средства массовой коммуникации как фактор формирования массовой культуры в информационном обществе /М. А. Болокова, А. А. Безрукова //Вестник Адыгейского государственного университета.— 2019.— № 1 (234).— С. 163–168.
2. Гилева Е. А. Средства массовой коммуникации /Е. А. Гилева //Colloquium-journal.— 2019.— № 13–6 (37).— С. 88–90.

РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

Национальная идентичность современной Японии: особенности формирования, современные вызовы

Макарова Анастасия Андреевна, студент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Культурное единство государства является важной составляющей в его функционировании, как политического образования на мировой арене. Именно культурная идентичность занимает важное место в становлении современных государств. Одним из таких примеров и является культурное и этническое становление современной Японии и конечный сформировавшийся продукт.

Ключевые слова: Япония, культура, этнические меньшинства, язык, этнос, миграция, международные отношения.

National identity of modern Japan: distinctions of formation, contemporary challenges

The cultural identity of the country state is an important component in its functioning as a political entity in the world arena. It is cultural identity that takes an important place in the formation of modern states. One of such examples is the cultural and ethnic formation of modern Japan and the final formed product.

Keywords: Japan, culture, ethnic minorities, language, ethnicity, migration, international relations.

На раннем этапе развития Япония как государство расположилась на территории Юго-Восточной Азии. Особенностью государств, расположенных на данной территории, является строгая упорядоченность социальных групп при формировании надежного ядра государства и приверженность концепции цивилизации.

Автор полагает, что Японское национальное самосознание возникло в своей современной форме в период Токугава. Интенсивное взаимодействие Японии с остальной частью мира начиная с 1850-х годов оказало глубокое влияние на культурное и этническое самосознание Японии, оказав влияние как на становление государственного аппарата, так и на его взаимодействие с общественностью.

Отношение государства к собственной идентичности и представления людей о ней, вот что оказало воздействие на культурную идентичность Японии. С одной стороны, это помогло государству переживать серьезные государственные потрясения, примером которых может быть ограничение власти императора после окончания второй Мировой Войны, быть доминантным государством в регионе, господствуя практически на всей территории Юго-Восточной Азии. С другой стороны, на современном этапе развития Японии, население начало сталкиваться с проблемами демографического характера, что обусловлено отторжением всех иностранцев, не японцев, и низкой рождаемостью, что создает проблему трудового кризиса, который тянет

за собой целый комплекс социальных и государственных проблем, вплоть до исчезновения государства Япония как такового.

Для того, чтобы досконально разобраться в том, как же государство добилось национальной и культурной идентичности, взаимодействуя с общественностью, автор рассматривает то, как японская нация была внутренне определена в предысторию национального государства.

Автор полагает, что национальная идентичность Японии требует, чтобы другие нации служили ему фоном, о чем говорит восстановление курса Японии на путь самоутверждения. В связи с этим, ранняя современная география идентичности внесла свой вклад в формирование современной японской национальной идентичности, заключив японцев в скобки внутри архипелага. Ранняя Япония являлась недостаточно централизованным государством, власть рассеялась среди сегуната, владений и множества других внутренних образований. Однако все они были объединены в трансцендентную систему статуса и цивилизации, в результате чего сеть автономий никогда не оспаривала территориальные притязания Сёгуна.

Связь идентичности с территориальностью не разделялась государствам. В качестве примера вспомним Россию XVII века и Сибирских аборигенов, принявших Христианство, вследствие чего они стали русскими во многом так же, как и айны, которые приняли цивилизованные обычаи и стали японцами в период Токугавы. Несмотря на обилие примеров сегунским политикам

пришло в голову, что Япония может быть многонациональной империей, в которой были бы представлены неазиатские, то есть нецивилизованные народы, которые подчинились бы власти японского государства. Такую многонациональную империю невозможно было себе представить потому, что это подорвало бы логику статусной системы, которая была основана на предпосылке, что подданные сегуна выполняли феодальные обязанности: обязательства в обмен на благожелательное правление. Другими словами, сегун не мог систематически распространять свою благосклонность на существующие социальные группы вне статусного порядка, не подвергая опасности других своих подданных. Их нормативное место было четко определено. Точно так же связь между статусом и цивилизацией обеспечивала то, что региональные идентичности в рамках основного государства не эволюционируют в национальные.

Давайте вкратце рассмотрим языковое разнообразие архипелагов как вторую особенность национальной идентичности Японии. Действительно, только с распространением радио и телевидения в середине в двадцатом веке разговорный японский язык стал более или менее стандартизированным. Этническая принадлежность, которую легче распознать, чем определить, является досадным явлением. В конечном счете, это можно свести к ощущению существенной разницы между собой и другими как отмеченными любым из ряда произвольных признаков, например, язык, обычаи и физические характеристики. Как и у Барта утверждалось, что этнические различия не зависят от отсутствия социального взаимодействия и принятия, но часто совсем наоборот тот самый фундамент, на котором строятся всеохватывающие социальные системы. Полагается, что в современную эпоху этническая принадлежность часто была связана с национализмом, как элементом, дающим повышение требований к автономии и чувства общности между людьми, которые по разным критериям являются разрозненными. Трудность выделения этничности очевидна при рассмотрении современной Японии, где айны являются вообще этническим меньшинством, в то время как буракумины таковыми не являются, несмотря на то, что в настоящее время лишь немногие языковые, культурные или расовые различия отделяют ту или иную группу от их большинства соседей. Конечно, отчасти это так просто отражает тот факт, что такие различия действительно когда-то были. Современное японское государство последовательно пыталось японизировать этнические меньшинства, включая не только айнов, но и окинавцев, а также в период до 1945 года корейцев и тайваньцев, через политику этнического отрицания. Чтобы понять, почему Айны были этничны, а буракумины не были, мы должны рассмотреть их соответствующие позиции в рамках ранней современной политики. Айнов и изгнанников в ранней современной Японии разделяли многие характеристики: обе идентичности существовали как объективно идентифицируемые группы до появления сегуната Токугава. Археологи датируют возникновение айнской культуры четырнадцатым веком, в то время как различные группы базовые люди существовали с самых первых дней существования японского государства и все же оба приобрели свои отличительные, унитарные идентичности только в результате основания государства Токугава. Более того, обе группы пользовались определенной внутренней поддержкой

автономии на протяжении всего периода Токугава. Современный Буракумин прошел еще один процесс гомогенизации после Реставрации Мэйдзи, когда были привезены бывшие эта, хинин и другие маргинальные единицы под единым зонтиком Бураку в результате отмены эдикта от 1871 года. Короче говоря, в отличие от айнов, изгнанники были необходимой частью общества статусной системы с самого ее зарождения, и поэтому в этом смысле они были эквивалентно другим статусным группам. Следовательно, как и другие группы, чьи идентичности были формализованы только с институционализацией статуса, т.е. изгнанники не были этнически изолированы; по той же причине, как и другие группы те айны, чьи идентичности были формализованы в первую очередь через дискурс цивилизации. Присутствие айнов в пределах основного государства означало, что, как и изгнанники, их идентичности были подчинены с раннего периода Токугава до появления правил статусной системы.

Еще одной особенностью этнической принадлежности на японском архипелаге является отсутствие схожести с метиской идентичностью, несмотря на то, что люди смешанного происхождения Айны — японцы по происхождению издавна жили на Хоккайдо. Люди, чьи личности, так или иначе, проблематично установить — дети японцев и резидентов Кореи или другие иностранные граждане. Однако еще более важно то, что отсутствие метиской идентичности напоминает нам о способности государства формировать артикуляцию идентичностей, этнических и иных образований. Современная Япония этнически «однородна» не потому, что в ее границах существует только одна этническая группа, а потому что государство, включив японскую этническую принадлежность в категорию национальной идентичности, признает только одну этническую принадлежность как имеющую политическое значение. Конкурирующие тождества либо включаются в однородную массу, либо через их включение отрицается непосредственность, как это произошло с культурой айнов и культурой Окинавских народностей. Естественно, Японское государство одно из немногих образований, оказывающих влияние на то, как формируются идентичности.

Современное японское государство присвоило себе японскую идентичность путем привязывания. В конце концов, японская однородность стала проблемой в первую очередь из-за срочной необходимости привести всех жителей архипелага в лоно современной нации. Государство Мэйдзи заложило основные правила для становления идентичностей во время критического перехода от раннего модерна к современности. Статус и цивилизация объединились, чтобы заложить основу для концепции унитарного этноса, включенного в национальную идентичность. После того, как модель национального государства была заимствована с Запада, современная японская этничность развивалась, хотя она все еще была информирована своими ранними современными предшественниками. В конце концов, если современная этничность является конструктом, то из этого следует, что раннее модернистское общество обеспечивало себя сырьем, из которого оно было создано. Идентичности не создаются из воздуха и не импортируются целиком ткань из других обществ. Скорее всего, они являются продуктом специфической истории, коренящейся в отличительных социальных отношениях и подкрепленной политической властью.

Литература:

1. Саймон Даунс. Чувство культурной самобытности японцев в рамках программы частичного погружения в английский язык: стоит ли беспокоиться родителям?// Международный журнал двуязычного образования и двуязычие. 2001, [Электронный ресурс]. URL: https://www.researchgate.net/publication/238400575_Sense_of_Japanese_Cultural_Identity_Within_an_English_Partial_Immersion_Programme_Should_Parents_Worry
2. Jeff Kingston. Раса, этническая принадлежность и идентичность в Японии // the Japan Times. 2009, 19 апреля [Электронный ресурс]. URL: <https://www.japantimes.co.jp/culture/2009/04/19/books/book-reviews/race-ethnicity-and-identity-in-japan/#.Xn-80YEAzaJB>
3. David L. Howell Geographies of Identity in Nineteenth-Century Japan// UNIVERSITY OF CALIFORNIA PRESS. 2005, [Электронный ресурс]. URL: <https://www.kuriles-history.ru/up/lib/Geographies%20of%20Identity.%20David.%20L.%20Howell.pdf>
4. What is Cultural Identity mean? YouTube. 2017, 19 августа [Электронный ресурс]. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Rz-zhLKOCLM>

ПРОЧЕЕ

Современные логистические технологии в складской деятельности

Евseenко Полина Павловна, студент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье автор рассказывает про инновационные технологии, которые применяются при организации складской деятельности.

Ключевые слова: складская деятельность, склад, технология подбора заказов, RFID, голосовой отбор.

Современный крупный склад представляет собой сложное техническое сооружение, которое состоит из множества различных подсистем (комплекса зданий, совокупности перерабатываемых грузов, системы информационного обеспечения и т.д.) и элементов определенной структуры, объединенных для выполнения конкретных функций преобразования материальных потоков [1].

Хорошо налаженная складская деятельность положительно влияет на сокращение логистических издержек. Именно поэтому применение современных технологий является важной задачей для организации работы современного склада.

Инновации, применяемые в складской логистике условно можно разделить на 2 категории:

- Инновации в системе комплектации заказов «Товар к человеку»;
- Инновации в системе комплектации заказов «Человек к товару».

К 1-й категории относятся такие технологии, как использование дронов, радиощатлов, робокаров. Рассмотрим поподробнее каждую из них.

Внедрение дронов

Дрон — беспилотный летательный аппарат, являющийся, по сути, транспортным средством. Самое логичное его применение было бы в перемещении грузов, но он требует сложного управления и имеет слишком маленькую автономность. Поэтому дроны находят своё применение в инвентаризации. Они отлично справляются со своей задачей при использовании высотного хранения.

Использование радиощатлов

Радиощатл — автоматическая тележка, которая может перевозить палету с грузом внутри каналов глубинных (набивных) стеллажных конструкций и управляется с помощью дистанционного управления на базе мобильного устройства

(смартфона, планшета) или стационарного компьютера [2]. Ее использование существенно сокращает количество операций в ходе разгрузки и погрузки товаров, позволяет оптимизировать полезное складское пространство. Один радиощатл позволяет перемещать до 50 палет/ч.

Основным преимуществом применения радиощатлов — автоматический подъем поддонов строго в горизонтальном положении. Один радиощатл позволяет перемещать до 50 палет/ч. Такая система хранения отлично подходит для тех складов, куда товар поступает крупными партиями, но при этом небольшим количеством сортов и наименований продукции.

Использование роботов на складах

Роботов в складской деятельности уже активно применяют на складах Amazon. Там активно трудятся роботы-погрузчики. Компания FedEx Ground использует автономные беспилотные тягачи (робокары) чтобы перемещать крупногабаритные товары на складе. Робокары хорошо ориентируются в помещении склада благодаря сенсорам.

Наиболее интересный пример использования роботов у курьерской службы DHL. На своих складах DHL применяет автоматизированных манипуляторов, которые понимают простейший язык жестов и легко поддаются обучению. Эти роботы помогают сотрудникам в упаковывании товаров, что приводит к повышению производительности а 10–15%.

К инновациям в системе комплектации заказов «Человек к товару» относятся такие технологии как RFID, SMART-очки, технология Pick-by-Voice.

RFID

Radio Frequency Identification, или радиочастотная идентификация — это современная технология идентификации объектов, которая основывается на применении радиочастотного электромагнитного излучения для автоматизированного считывания и записывания данных учета и контроля на устройство [3].

Система RFID состоит из RFID — метки, RFID — считывателей, RFID — антенны и программного обеспечения и является весьма дорогой, поэтому применяют её только на крупных складах. Система RFID довольно проста в использовании. На каждую единицу товара наносится специальная метка, в которой зашифрованы все данные: вес, объем, дата погрузки или разгрузки, основные параметры хранения. На выходе из складского помещения монтируется металлический каркас с чувствительными RFID датчиками. Они сканируют метки на каждой упаковке, которую проносят через ворота, и отправляют информацию в общую базу данных.

Технология SMART-очки — «увеличенная реальность»

Компания DHL начала внедрять очки дополнительной реальности для складских работников, которые занимаются комплектацией заказов. Очки помогают комплектовщику быстрее собрать заказ, показывая всю необходимую информацию о товаре, а именно, где располагается требуемая позиция, и в какой ячейке её нужно разместить. При этом руки работника всегда остаются свободными от бумаг или от мобильных терминалов.

Опыт внедрения DHL очков увеличенной реальности показал повышение эффективности работы на 25%.

Технология Pick-by-Voice — голосовой отбор

Технология голосового отбора VoicePicking — новый способ автоматической идентификации на складе. Такая технология подбора заказов успешно используется в компании «X5 RETAIL GROUP». Компьютер через гарнитуру инструктирует работника, указывает маршрут при выполнении стандартных за-

даний на комплектацию. Руки работника остаются свободными от бумаг или мобильного терминала [4].

Обратная связь позволяет отслеживать ход выполнения процесса в режиме реального времени. По завершению сборки компьютер направляет новый заказ на освободившегося оператора. Процесс упрощается и ускоряется, производительность увеличивается на 10–35%, число ошибок при комплектовании сводится к 0%.

Технология подбора заказов PUT TO LIGHT

Put to Light — это технология, предназначенная для увеличения производительности работы комплектовщика заказов.

Система Put to Light уже активно используется на складах, где размещен большой ассортимент складских позиций — фармацевтических препаратов, косметики, канцелярских товаров и т.п. При сборе заказов на складах с большим ассортиментом товаров появляется большой риск ошибки, применение технологии Put to Light позволяет минимизировать эти ошибки и значительно увеличить скорость работы.

Как работает система Put to Light? Системы проекционного и светового отбора маркируют место размещения товара (паллета, полка, короб, ячейка и пр.) с помощью света, цвета, цифровой индикации. Сотрудник не тратит время на поиск необходимого товара или ячейки, что ускоряет процесс отбора или размещения. Аналитическая система сообщит о совершенной ошибке и не позволит взять некорректный товар.

В данной статье приведена только часть инновационных технологий, применяемых в складской деятельности. Прогресс не стоит на месте и с каждым годом работа склада становится всё более автоматизированной, что приводит к минимуму ошибок при сборке заказов и увеличению производительности.

Литература:

1. Багинова, В. В. Основы складской логистики: учебное пособие / В. В. Багинова, В. М. Николашин, А. И. Николаева, А. С. Синицына. — УДК 656:656.2.073.27. — Москва: Московский государственный университет путей сообщения (МИИТ), 2010, 2010. — 87 с.
2. Логистика XXI века: как организовать «умный» склад // Склад и техника URL: <https://sitmag.ru/article/20558-sklady-s-radioshattlami-kompanii-stellaji-medved-logistika-xxi-veka-kak-organizovat-umnyy-sklad> (дата обращения: 22.01.2021).
3. Технология RFID (РФИД) — что это? // Go FRID URL: <https://go-rfid.ru/novosti-i-statii/novosti-tehnologiy/chto-takoe-tehnologiya-rfid> (дата обращения: 22.01.2021).
4. Инновации со всего мира в сфере складских технологий // ABC-склад URL: <https://sklad-moscow.ru/novosti/innovaczii-so-vsego-mira-v-sfere-skladskix-technologij.html> (дата обращения: 22.01.2021).

Контейнерные перевозки в условиях Российской Федерации

Иванова Евгения Валерьевна, студент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье говорится о перспективах и о преимуществах использования контейнерных перевозок при существующих условиях в Российской Федерации. Уделяется внимание вопросу внедрения новых идей в связи с необходимостью изменения ситуации в контейнерных грузоперевозках, обзору проблем развития в этой сфере и методам их решения.

Ключевые слова: контейнерные перевозки, перевозка, транспортная сфера, железная дорога.

Контейнерные перевозки являются одним из самых современных типов транспортировки грузов, при этом наиболее удобным и экономичным видом доставки грузов. Использование контейнерных перевозок позволяет компаниям успешно развиваться. Такой способ перевозки позволяет транспортировать разнообразные типы грузов.

По анализу в развитии транспортной сфере специалисты утверждают, что к 2030 году соотношение контейнерных перевозок к общему числу всех грузоперевозок в Российской Федерации увеличится до 9%.

В период пандемии контейнерные перевозки показали рост по сравнению с 2019, хотя ожидалось по мнению «Росатома» снижение на 5,6%. Ориентируясь на данные Международного координационного совета по трансевразийским перевозкам за 4 месяца по направлению Китай-Европа-Китай за 2020 год было отправлено 2920 поездов с контейнерами, что на 20% превышает показатели 2019 года. По мнению экспертов контейнерные перевозки продолжали расти в период пандемии из-за остановки авиасообщений и перевозок по морю, а перевозки по железной дороге оказались наиболее быстрыми. Несмотря на общий рост объема транзитных перевозок изменилась их география, более 85% транзитных контейнеров проходит через территорию Казахстана, а объёмы по территории Дальнего Востока стали снижаться. [4]

Для увеличения погрузки на сети РЖД Владимир Лисин владелец транспортно-логистическим холдингом Universal Cargo Logistics Holding предложил сделать это за счет перевозки контейнеров в полувагонах, но погрузка будет существенно усложнена в технологическом процессе, что приведет к увеличению времени ожидания грузов. Предложение Владимира Лисина было отклонено, так как многие посчитали это большим шагом назад.

Основные преимущества контейнерных перевозок:

- экономия на таре;
- сокращение количества операций с самим грузом, так как разрозненные грузовые места объединяются в одно, более крупное;
- стоимость, из-за отсутствия промежуточных погрузочно-разгрузочных работ;
- более надежный контроль, что позволяет корректировать работу при задержках; универсальность тары;
- —надежность контейнеров;
- автоматизаций работ, при помощи спецтехники и отработанных схем;
- снижается себестоимость перевозок мелких и малотоннажных отправок за счёт повышения статической нагрузки вагонов и автомобилей;

- срок доставки грузов при перевозке контейнерами ускоряется на 20–30%;
- значительно меньше расходы на строительство и содержание складов.

Применение контейнеров при многоярусном складировании с учетом замены строительства крытых складов на строительство открытых площадок сокращает капиталовложения на механизацию в 2–3 раза.

7 мая 2020 года Владимир Путин выступил с предложением о включении в общенациональный план действий по нормализации деловой жизни меры стимулирования контейнерных перевозок, а конкретнее говорится о необходимости субсидирования с целью выравнивания тарифов. В противном случае не будет возможности перевода части грузопотока на территорию Российской Федерации, при том, что существует достаточно большой спрос на контейнерные перевозки. [3]

В начале апреля 2020 года правление РЖД под председательством генерального директора компании Олега Белозерова принято решение о снижении ставок на транзитные перевозки порожних универсальных контейнеров 40 и 45 футов из третьих стран в Китай до 31 августа 2020 года, что позволило решить проблему переизбытка порожних контейнеров в Европе и их нехватки в Китае.

В России есть возможность для интенсивного развития контейнерных перевозок, но для этого важно оптимизировать процессы перевозки данным типом грузоперевозок. нужна разработка советующего законодательства, т.е пересмотр Таможенного кодекса и ряда законов, которые регламентируют отношения в транспортной сфере. Также одним из главных препятствий является недостаточно развитая инфраструктура для транспортировки и обработки контейнеров.

Стоит сказать об ускоренных контейнерных поездах, которые не находятся на узловых станциях под сортировкой в ожидании распределения в нужное направление, что существенно снижает время доставки в сравнении с повагонными отправлениями. При этом стоимость доставки в ускоренных контейнерных поездах практически идентична обычным отправлениям. Существует единственный недостаток такого сервиса — работает в наиболее загруженных направлениях. Расписание ускоренных контейнерных поездов является регулярным, что оптимизирует транзитное время.

По мнению начальника Центра Фирменного Транспортного Обслуживания — филиала ОАО «РЖД» Алексея Шило улучшить конкурентоспособность контейнерных перевозок по железнодорожной дороге поможет сокращение количества до-

кументов, которые необходимы для оформления транзитных грузов, а для ускорения времени доставки создать аналогию с пассажирскими поездами, то есть применить жесткие временные нормы при обработке контрольными органами на межгосударственных пунктах пропуска. [1]

Основные проблемы в функционировании контейнерной системы Российской Федерации:

– в стране недостаточное количество крупных транспортных структур с необходимыми услугами;

– инфраструктура не является эффективной;
– отсутствие достаточной слаженности в процессе управления контейнерными перевозками.

В данный момент ОАО «РЖД» с участием отраслевой науки взялось за разработку новой сетевой технологии работы с контейнерами, в которой будет подробно расписаны технологические и функциональные процессы контейнерных перевозок их планирования, сортировки в пути следования и маршрутизация. [2]

Литература:

1. <https://seanews.ru/2020/03/06/ru-plan-y-rzhd-po-konteynernym-perevozkam/>
2. <https://gudok.ru/news/?ID=1496769>
3. <https://lenta.ru/articles/2020/05/13/perevozli/>
4. <https://perevozka24.ru/pages/perspektiva-konteynnyh-perevozk>

Транзит «санкционных» грузов

Филимонова Полина Витальевна, студент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье идет речь о транзите грузов, входящих в список запрещенных на ввоз и вывоз из Российской Федерации на протяжении нескольких лет, в связи с политическими разногласиями с европейскими странами. Подробно описываются способы устранения данной проблемы, с помощью каких информационных технологий России удалось осуществить перевозку санкционных грузов, а также делается вывод, как повысилась эффективность перевозок товаров автомобильным и железнодорожным транспортом.

Ключевые слова: Российская Федерация, государственная граница, сельскохозяйственная продукция, железнодорожный транспорт.

В настоящее время актуальна тема перевозок грузов автотранспортом и железнодорожным сообщением, особенно санкционных грузов. С каждым годом все больше и больше развиваются информационные технологии, связанные с экспортом и импортом товаров, которые очень упрощают их перевозку.

Санкционные товары — это отдельные виды сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия странами происхождения которых являются государства, принявшие решение о введении экономических санкций в отношении российских юридических и (или) физических лиц или присоединившиеся к такому решению.

Санкционные товары согласно постановлениям Правительства Российской Федерации внесены в список запрещенных к ввозу на территорию страны товаров.

В 2014 г. Россия ввела запрет на транзит и ввоз на свою территорию отдельных видов товаров из стран, которые изначально ввели свои ограничения в отношении российских физических и юридических лиц. К таким товарам, прежде всего, относятся сельскохозяйственная продукция: фрукты, овощи, мясо, молочные продукты и т.д. Введение «санкционных» товаров, по-другому эмбарго, позитивно отразилось на импортозамещении, а особенно, в сфере сельского хозяйства и пищевой промышленности России, но создало препятствия для увеличения объемов международных железнодорожных и автомобильных транзитных перевозок.

Решением Правительства Российской Федерации (Постановление от 26.09.2016 №969) были исключены из списка запрещенных к ввозу товаров сушёные и замороженные овощи, мясо домашней птицы, мороженая говядина, что говорит о начале снятия ограничений на транзит эмбарго. Несмотря на это, уже велись переговоры о новом режиме транзита «санкционных» грузов. Решение о запуске таких транзитных перевозок было, на мой взгляд, верным и даже необходимым, так как Россия за счет меньшей протяженности и быстрых сроков доставки, по сравнению с традиционными морскими маршрутами, имеет потенциал увеличить транзит в будущем. Например, прогнозируемый объем транзита «санкционных» товаров превышает 82 тыс. перевозок автомобильным и железнодорожным транспортом в год.

В Указе Президента Российской Федерации от 24 июня 2019 г. №290 «О внесении изменений в некоторые указы Президента Российской Федерации» постановлено, что транзитные автомобильные и железнодорожные перевозки через территорию России в третьи страны отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия будут осуществляться с применением средств идентификации (пломб), функционирующих на основе технологии глобальной навигационной спутниковой системы ГЛОНАСС.

Многоразовая электронная пломба работает на одном заряде до 45 суток при температуре от –40С до +70С. По срав-

нению с мировыми аналогами она обеспечивает защиту передаваемой информации, например, между грузоотправителями и таможеней.

Постановление вступило в силу в январе 2020 года, однако перевозки начались только в июле, когда дополнительно были введены правила применения устройств навигационной системы, приняты необходимые нормативные акты, был составлен перечень пунктов пропуска, где их могут накладывать и все тарифы. Например, наложение устройства — 1 224 рубля, снятие — 996 рублей, суточная аренда — 2500 рублей. Любой участник поставки товара может оплатить услугу банковскими переводами или в личном кабинете на сайте оператора.

Навешивание и снятие пломб производится на 20 автомобильных и на 10 железнодорожных пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации. В перечень автомобильных пунктов входят: российско-финляндский, российско-эстонский, российско-латвийский, российско-украинский, российско-монгольский, российско-азербайджанский и российско-грузинские участки. Затем указаны железнодорожные пункты пропуска: «Бусловская» (российско-финляндский участок государственной границы), «Печоры-Псковские» (российско-эстонский), «Себеж» (российско-латвийский), «Белгород» (российско-украинский), а также «Забайкальск»

(зона таможенного контроля, русско-китайский участок государственной границы).

После того, как весь порядок перевозок был расписан и утвержден, оператор пломбирования — «Центр развития цифровых платформ» был наделен полномочиями, а также запущена государственная система грузоперевозок с использованием пломб на основе ГЛОНАСС, а точнее 1-го июля 2020 года открылся транзит «санкционных» товаров через территорию России на автомобильном и железнодорожном транспорте.

Хотелось бы также отметить, что в связи с пандемией COVID-19, 20 мая 2020 года на рассмотрение Государственной думы был внесен законопроект о возможности закупки Россией дефицитных товаров без учета контрсанкций. На мой взгляд, это были необходимые меры не только для сохранения экономики в стране, международных отношений, но и для обеспечения комфортной жизни граждан, которые нуждаются в той или иной продукции во время карантина и самоизоляции.

Транзит «санкционных» товаров успешно и очень эффективно начал функционировать с 15 июля 2020 года, а новые и уникальные электронные пломбы гораздо облегчили не только процесс пломбирования, но и в целом условия перевозки автомобильным и железнодорожным транспортом.

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 26.09.2016 N969
2. «Об утверждении требований к функциональным свойствам технических средств обеспечения транспортной безопасности и Правил обязательной сертификации технических средств обеспечения транспортной безопасности». www.consultant.ru
3. Указ Президента Российской Федерации от 24 июня 2019 г. N290 «О внесении изменений в некоторые указы Президента Российской Федерации». www.consultant.ru
4. <https://www.rzdlog.ru/press/2468/>

НАУЧНАЯ ПУБЛИЦИСТИКА

Школа молодого педагога

Шибанова Юлия Валентиновна, кандидат педагогических наук, доцент;
Тагланова Ринчима Климентьевна, студент магистратуры
Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова (г. Улан-Удэ)

— Каждый день, как в первый раз, ты приходишь в свою
родную школу,
Учитель ждет вас и ваш класс;
Есть тысячи новых открытий.

Я думаю, что каждый учитель, равнодушный к своей профессии, заинтересован в том, какой будет образование в будущем. В общем, каждый год происходит очень много изменений в образовании, кто-то считает, что это к лучшему, другие, в частности, возмущаются таким количеством изменений в системе образования. Никто не остается равнодушным к этому вопросу. Я часто думала об этом. Что для меня, как для молодого воспитателя, школа будущего? Какими характеристиками должна обладать школа в XXI веке?

Ключевые слова: образование, будущее, знание.

Young teacher's school

Yulia V. Shibanova, candidate of pedagogical sciences, associate professor
Taglanov K. Rinchima, master's Degree
Dorji Banzarov Buryat State University

Every day, as for the first time, you come to your native school., The teacher is waiting for you and your class; There are thousands of new discoveries' I think that every teacher who is not indifferent to their profession is interested in what kind of education will be in the future. In general, every year there are a lot of changes in education, some believe that this is for the better, others are outraged by so many changes in the education system. In other words, no one remains indifferent to this issue. I have often thought about it. What is the school of the future for me, as a young educator? What characteristics should a school have in the 21st century?

Keywords: education, future, knowledge.

Моя успешная школа будущего — это школа, где на первом месте взаимопонимание между педагогами и специалистами, руководителями, детьми и их родителями. Главной целью моей будущей школы будет учить и воспитывать детей, вовлекать в интересный и познавательный мир который вокруг нас, а не писать и собирать огромное количество различных отчетов и документации, как это происходит сейчас и в данное время. В этой школе дети будут и способны приобретать знания, умения и навыки (ЗУМ), и педагоги с радостью дают им эти знания, и родители-товарищи по школе, и педагоги не стоят в стороне или, что еще хуже, настроены категорически против них. Также, в моем понимании, школа будущего должна быть перспективным и престижным учебным общеоб-

разовательным учреждением. И в такой школе не будет недостатка в кадрах, молодые специалисты, окончившие высшие учебные заведения, пойдут работать сами. Более того, профессия «Воспитатель» будет первой в их списке и желанной, и они не будут отчаиваться в ней. А после этого появится педагог, открывающийся всему новому, понимающий детскую психологию и особенности воспитанников, знающий свою образовательную программу. Его цель-помочь детям найти себя в будущем, стать самостоятельными, творческими и уверенными в себе людьми. Педагог новой школы-творческий, разносторонне развитый, высоконравственный человек с активной жизненной позицией, равнодушный к своему делу и судьбе своих учеников.

Немаловажным будет и то, что в коллективе будет благоприятный, дружелюбный и творческий климат. Должно быть не формальное общение, а обязательное наставничество более опытных педагогов-учителей начинающим, не имеющим опыта, так называемым молодым воспитателям. Такой подход обеспечит преемственность и понимание поколений в образовании; передаст традиции, обычаи и историю в надежные руки молодых и уже профессиональных — опытных младших коллег. Ни в коем случае справедливая заработная плата и отличные социальные гарантии, предоставляемые правительством и районом для таких школ, не привлекут внимания. Это создаст дополнительные условия для привлечения к работе в школе достойных специалистов.

Новая школа является центром взаимодействия как с родителями и местным сообществом, так и с учреждениями культуры, здравоохранения, спорта, отдыха и другими общественными организациями. Школа будущего как центр досуга будет открыта в будние дни, в выходные и школьные каникулы для проведения концертов, спектаклей, спортивных мероприятий, а также станет местом семейного отдыха. Кроме того, учащиеся по всей стране, независимо от района села, где находится эта школа, смогут дистанционно общаться со студентами других стран, что сейчас в наше время не мало важный аспект, а очень значительный и интересный.

Литература:

1. Управление персоналом. Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина, М. ЮНИТИ, 2002.
2. Вагина Л. А., Дорошенко Е. Ю. Система работы школы с молодыми специалистами. — Волгоград, 2011. — 443 с.
3. Пахомова Е. Методическая служба: современные требования и пути преобразования. // Методист, 2012. — 145 с.

Школа будущего будет представлять собой современное здание с оригинальными архитектурно-дизайнерскими решениями, с функциональной архитектурой школы: столовой со здоровым и вкусным питанием, медиатекой и библиотекой, высокотехнологичным учебным оборудованием, широкополосным интернетом, интерактивными учебными пособиями с множеством условий для занятий спортом и творчеством. Я считаю, что создание благоприятных условий в школе сформирует совершенно новую образовательную среду и позволит выпустить во взрослую жизнь гармонично развитую личность, способную ставить цели и выбирать соответствующие средства для их достижения, человека, который будет свободно общаться с окружающими и отстаивать свою точку зрения без агрессии и на позитивном уровне, который внесет свой вклад в позитивное развитие общества. С этой целью наша школа предоставит возможности для развития следующего поколения способов мышления, не противоречащих нормам этики, эстетики и культурным традициям.

Поэтому мы, учителя школ, должны трудиться, преодолевая все трудности, учить и воспитывать детей, совершенствовать собственный опыт и каждый раз, входя в класс с улыбкой на лице, вспоминать великие слова: «Из века в век звучал зов провидца:» Учитель, воспитывай своего ученика, чтобы он сидел у его ног!»

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 5 (347) / 2021

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова
Художник Е. А. Шишков
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 10.02.2021. Дата выхода в свет: 17.02.2021.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: info@moluch.ru; <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.