

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



45 2021
ЧАСТЬ III

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 45 (387) / 2021

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Редакционная коллегия:

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, доктор 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)
Досманбетов Динар Бакбергенович, доктор философии (PhD) (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 *Мария Николаевна Ахметова* (1932–2020), российский доктор педагогических наук, профессор.

Мария Николаевна родилась в городе Скопин Московской (ныне Рязанской) области. Она окончила Читинский государственный педагогический институт, после чего работала учителем русского языка и литературы школы № 4 Читы. В 1968 году Мария Николаевна окончила аспирантуру при МГПИ имени В. И. Ленина.

Ахметова работала старшим преподавателем, доцентом, заведующей кафедрой Читинского государственного института им. Н. Г. Чернышевского, также была участницей областных и Центральных педагогических чтений и выступала как организатор клуба свободного общения старшеклассников «Бригантина». Ее творческий подход к использованию наследия классика современной педагогики А. С. Макаренко был замечен и поддержан Л. И. Новиковой, сотрудником Института педагогического образования и образования взрослых АПН СССР. Важнейшие идеи научного исследования она изложила в книге «О воспитательной работе со старшеклассниками». Мария Николаевна Ахметова — соавтор книги «Школа, комсомол и мы», сборника «Свободное время школьников». В журналах «Воспитание школьников», «Педагогика», на страницах «Учительской газеты» публиковались ее статьи по проблемам взаимодействия личности и коллектива, пронизанные духом братства, гуманизма, гражданственности и творческих дерзаний. За серию интересных статей в журнале «Клуб и художественная самодеятельность» Марии Николаевне было присвоено звание Лауреата. В 1976 году в Иркутске был напечатан ее труд «Воспитаю в себе прекрасное», ставший настольной книгой студентов.

Мария Николаевна внесла огромный вклад в теорию и практику подготовки учителей для школ Забайкалья. Созданная ею секция «Коллектив и личность» работала в тесном контакте с лабораторией НИИ ОПВ АПН СССР под руководством Л. И. Новиковой. Вскоре Ахметова была избрана на должность профессора кафедры педагогики и защитила докторскую диссертацию.

Она опубликовала очень важные в условиях перехода вуза на многоуровневую систему образования учебные пособия: «Живое знание», «Встреча» — теория и практика», «Метаидеализация как становление общечеловеческого идеала: поиск педагогических решений». Будучи профессором кафедры педагогики, Мария Николаевна осуществляла рецензирование кандидатских диссертаций, была научным руководителем аспирантов кафедры педагогики, организатором внеклассной и внешкольной работы, руководителем первой в Чите школы передового опыта. Ее педагогические новации получили признание в СССР, Монголии, Чехословакии.

Профессор Ахметова создала школу начинающих научно-педагогических исследователей, в работу которой вовлекла весь коллектив кафедры и многих учителей школ и преподавателей вуза. Она помогла обрести свое индивидуальное научное лицо многим педагогам.

За педагогическое творчество Мария Николаевна Ахметова была награждена значками «Отличник народного просвещения РФ», «Отличник просвещения СССР», медалями «За трудовую доблесть», «Ветеран труда СССР», медалями им. К. Д. Ушинского, «За заслуги перед Читинской областью».

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

БИОЛОГИЯ

- Алшеркызы Г.**
Культура клеток, тканей и органов растений ... 133
- Тулбаева А. Р.**
Описание растительного покрова береговой кромки озера Жаланашколь 135

МЕДИЦИНА

- Розенталь М. А.**
Этиология в трудах Галена..... 138

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Ахатчикова М. А.**
Анализ финансового состояния организации и оценка вероятности её банкротства 140
- Болычева В. В.**
Совершенствование механизмов ценообразования в оборонно-промышленном комплексе 142
- Болычева В. В.**
Ценообразование в условиях монополистического рынка 145
- Болычева В. В.**
Проблемы ценообразования в сфере ОПК в рамках государственного оборонного заказа 147
- Иванов Е. Е.**
Межуровневое информационное взаимодействие в рамках единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций 149
- Кириченко В. А., Некрасова Т. П.**
Анализ состояния российской металлургической промышленности 154
- Кондратьева А. А.**
Анализ современной системы мотивации персонала 156
- Куделина Т. Ю., Крюкова А. А., Диброва О. В.**
Особенности банковского кредитования юридических лиц в 2018–2021 гг. 158

- Сапцына Н. А.**
Проблемы выбора способа амортизации основных средств 160
- Служенко С. Н.**
Повышение уровня вовлеченности персонала на примере производственного предприятия..... 163
- Хохлова Г. И., Жгунова А. И., Першина А. И.**
Развитие системы банковского надзора и регулирования 165
- Хуснутдинова Э. А.**
Структура мирового рынка нефти и газа 167
- Чеботарь Е. Ю.**
Проблемы управления персоналом в современных организациях..... 174
- Чеботарь Е. Ю.**
Отечественные и международные направления развития трудового потенциала 177
- Чеботарь Е. Ю.**
Возможности применения геймификации и сторителлинга в процессе адаптации персонала 179
- Шапорова М. М.**
Виды земельных участков как объектов налогообложения 181
- Шульгин А. Н.**
Эффективное управление проектом в буровой компании путем планирования инвестиционной деятельности 188
- Ярмухаметов Р. Р.**
Реализация проектов по добыче нефти в Красноярском крае 192

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

- Самойлов И. П., Ткач А. В.**
Роль SMM в структуре продвижения мультибрендовой сети 194
- Ткач А. В., Самойлов И. П.**
Инструменты и оценка эффективности SMM в рамках продвижения мультибрендовой сети «Сокол моторс»..... 195

БИОЛОГИЯ

Культура клеток, тканей и органов растений

Алшеркызы Гаухар, студент
Карагандинский технический университет (Казахстан)

Данная статья посвящена основным технологиям культивирования тканей растений, истории открытия, рекомендации по организации лаборатории для проведения исследований по культуре тканей, приведены методики работы в асептических условиях. Описаны основные методы и принципы культивирования. За последние пять десятилетий были достигнуты значительные успехи в области культуры растительных клеток, тканей и органов. В настоящее время протоколы культуры клеток, тканей и органов растений используются во всех областях исследований и разработок биотехнологии растений.

Ключевые слова: питательная среда, клетка, культура, растение, среда, ткань.

Культура тканей растений представляет большой интерес для молекулярных биологов, селекционеров растений и даже для промышленников, поскольку она помогает улучшить растения, имеющие экономическое значение. В дополнение ко всему этому культура тканей вносит огромный вклад в понимание закономерностей и ответственных факторов роста, метаболизма, морфогенеза и дифференциации растений. [1]

Считается, что немецкий ботаник Готлиб Хаберландт был первым человеком, который культивировал изолированные, полностью дифференцированные клетки в 1898 году. Это был самый первый шаг к началу выращивания растительных клеток и тканей. [2]

Таким образом, в течение длительного времени эмпирический подход являлся практически единственным методом при работе с изолированными клетками и тканями растений. Его невысокая эффективность привела исследователей к пониманию необходимости изучения биологии культивируемых объектов на всех уровнях — молекулярном, субклеточном, клеточном и тканевом, без чего невозможна разработка практически важных технологий. [2]

Основными требованиями к культуре тканей растений являются:

- 1) Организация лаборатории
- 2) Асептические условия

Во-первых, в стандартной лаборатории тканевых культур должно быть несколько основных помещений:

- Комната для подготовки, стерилизации и хранения питательных сред.
- Средства для мытья лабораторных изделий, эксплантов.
- Место для хранения лабораторного оборудования.
- Помещения для культивирования или инкубаторы, в которых можно поддерживать температуру, влажность, свет и т.д.
- Зона наблюдения и сбора данных.

Во-вторых, устанавливаются отдельные обязательные требования к асептическим условиям в лаборатории. Поддержание

асептических условий — самый важный и сложный аспект экспериментов по культивированию *in vitro*

Исходя из этого, необходимо иметь полные асептические условия для и вокруг аппарата культуры, стеклянной посуды, среды и т.д. для предотвращения загрязнения питательной среды. Из-за загрязнения в среде растут микроорганизмы, что в конечном итоге убивают растительную ткань. Размеры стерилизационной комнаты должны составлять 6 × 6 × 4,5 кв. м. В помещении должен быть автоклав. В случае отсутствия автоклава можно также использовать скороварку. При проведении экспериментов с культурой тканей в лаборатории должны быть аптечки и огнетушители, чтобы избежать несчастных случаев. Кроме того, при обращении с токсичными химикатами следует уделять должное внимание. Должны храниться в контейнерах и бутылках с правильной маркировкой. [3]

Общая методика выращивания растительных клеток, тканей и органов практически одинакова, с небольшими вариациями для разных растительных материалов. Существуют определенные основные этапы восстановления полноценного растения из эксплантата, выращенного на питательной среде.

К общераспространенным методам культивирования на сегодня относятся: клональное микроразмножение, соматический эмбриогенез.

Микроразмножение начинается с отбора растительных тканей (эксплантата) из здорового, сильного материнского растения. Любая часть растения (лист, апикальная меристема, почка и корень) может использоваться в качестве эксплантата.

Существует много методов клонального микроразмножения, и различными авторами предлагаются разные системы их классификации. (рис 1.)

Соматический эмбриогенез широко используется в качестве важного биотехнологического инструмента для устойчивого клонального размножения. Это процесс, при котором соматические клетки или ткани развиваются в дифференцированные эмбрионы. Эти соматические зародыши могут раз-

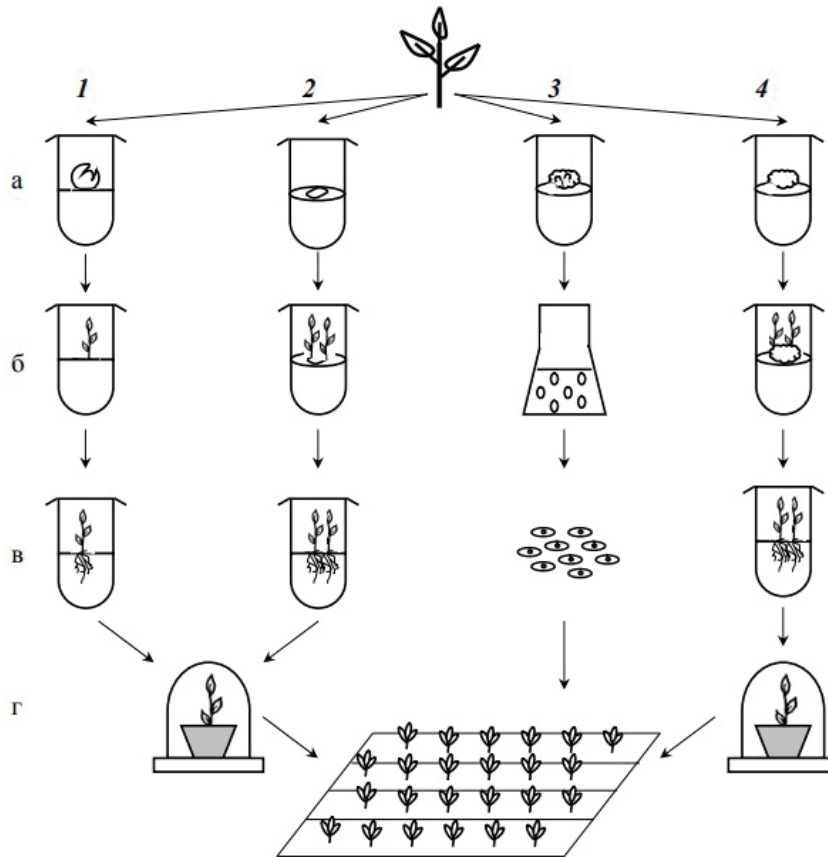


Рис. 1. Схема микроклонального размножения растений: 1 — активация развития меристемы; 2 — образование адвентивных почек непосредственно на первичном экспланте; 3 — индукция соматического эмбриогенеза в каллусе и суспензионной культуре; 4 — образование адвентивных почек в каллусной ткани: а — получение стерильной культуры; б — формирование микропобегов и развитие соматических эмбриоидов; в-укоренение микропобегов и образование искусственных семян; г — перевод растений-регенерантов в тепличные условия с последующей высадкой в поле. [3]

виваться в целые растения, не подвергаясь процессу полового оплодотворения, как это происходит у зиготических зародышей. Соматический эмбриогенез может быть инициирован непосредственно из эксплантатов или косвенно путем создания массы неорганизованных клеток, называемых каллусом. Регенерация растений посредством соматического эмбриогенеза происходит путем индукции эмбриогенных культур из зиготических семян, листьев или сегментов стебля и дальнейшего размножения эмбрионов. Затем зрелые зародыши культивируются для прорастания и развития проростков и, наконец, переносятся в почву.

В настоящее время способность выращивать клетки растений и ткани в культуре и контролировать их развитие составляет основу многих практических приложений в сельском

хозяйстве, промышленной химии, садоводства и является предпосылкой для генной инженерии растений. Культура клеток, тканей и органов растений теперь считается основной техникой для понимания общих или специфических биологических функций растительного мира, и это одна из самых гибких основ морфологических, физиологических и молекулярно-биологических применений растений.

Сегодня культура тканей в значительной степени интегрирована в биотехнологию и позволяет регенерировать растения в виде клонов и трансгенов.

Таким образом, каллусные и клеточные суспензии становятся менее важными в качестве исходного материала для определенных ферментов и химических веществ. Изменение целей требует изменения способа обработки культуры растительных тканей.

Литература:

1. Культура растительных тканей: современное состояние и возможности.— Текст: электронный // www.intechopen.com: [сайт]. URL: <https://www.intechopen.com/chapters/40180> (дата обращения: 22.10.2021).
2. Bhojwani, S. S. Plant tissue culture: Theory and practice / S. S. Bhojwani, M. K. Hrazdan.— Текст: непосредственный // Elsevier.— 2004.— Revised Edition.— P. 3.
3. Дитченко, Т.И. Культура клеток, тканей и органов растений/ Т.И. Дитченко.— Текст: электронный //: [сайт].URL: http://www.bio.bsu.by/fbr/files/kurs_lectures_plant_cell_culture.pdf (дата обращения: 21.10.2021).

Описание растительного покрова береговой кромки озера Жаланашколь

Тулбаева Айжан Рыскалиевна, начальник отдела науки, информации и мониторинга
Алакольский государственный природный заповедник (г. Алматы, Казахстан)

В статье дано описание растительному покрову восточного побережья озера Жаланашколь, которая является одним из участков Алакольского заповедника, охраняемой территории. Также описано состояние редких пустынных видов, таких как саксаул зайсанский — *Haloxylon ammodendron* и туранга — *Populus diversifolia* Schrenk.

Description of the vegetation cover of the shoreline of the Zhalanashkol Lake

Tulebayeva Ayzhan Ryskaliyevna, head of the department of science, information and monitoring
Alakol State Natural Reserve (Almaty, Kazakhstan)

The article depicts the vegetation cover of the eastern shore of the Zhalanashkol Lake, which is apart of the Alakol Biosphere Reserve, and thus belongs to protected areas. The state of rare desert species, such as Zaisan saxaul — *Haloxylon ammodendron* and turanga — *Populus diversifolia* Schrenk, is also covered in the article.

В юго-восточной части Алакольской котловины между горными системами Тарбагатай и Джунгарского Алатау расположен глубокий межгорный прогиб «Джунгарские ворота», протянувшийся от озера Алаколь к озеру Эби-Нур в Китае и представляющий собой полого-наклонную галечниково-щебнистую пустыню. Это один из наиболее аридных участков Джунгарской провинции. В северо-западной части Джунгарских ворот лежит озеро Жаланашколь четвертый по величине водоем Алаколь-Сасыккольской системы озер. Площадь Жаланашколя 38 км², длина 9 км, ширина 5.6 км, длина береговой линии 24 км. Озеро сравнительно мелководное: максимальная глубина 5.5, средняя — около 3 м. Жаланашколь не имеет постоянных притоков, водный режим поддерживается за счет грунтового питания и незначительного количества дождевых и талых снеговых вод. Вода пресная с незначительной минерализацией, характеризуется лечебными свойствами. Отлогие берега щебнисто-галечниковые, в восточной части побережья обрывистые, в южной — болотистые, с широкой полосой затопленных тростников. По низким озерным террасам озера Жаланашколь распространен редкий тип экосистем с преобладанием туранговых рощ на лесолуговых почвах. Лесолуговые почвы занимают небольшие площади и встречаются только на восточном берегу озера Жаланашколь. Они формируются, как и пойменные лесолуговые почвы под пологом леса, но на низких озерных террасах. Глубина залегания пресных и слобоминерализованных грунтовых вод 2–3 м. Для почвенного профиля этих почв характерно наличие, иногда глубже гумусового горизонта ржавых пятен. Карбонатно-иллювиальный горизонт ясно не выражен. Обычно со 100 см и глубже почвообразующими породами являются отсортированный речной песок. У этих почв также следует отметить слабую дифференциацию морфологического профиля на горизонты, как у всех пойменных почв, чему способствует легкий механический состав. По своим химическим и физико-химическим свойствам рассматриваемые почвы очень близки к пойменным лесолуговым. Антропогенная нарушенность туранговников сильная,

связанная с высокой рекреационной нагрузкой, на более отдаленных от населенных пунктов участках, умеренная.

Это единственный водоем Алаколь-Сасыккольской системы озер, где еще сохранилась аборигенная ихтиофауна и реликтовые туранговые рощи. Это редкие туранговые сообщества (*Populus diversifolia*), которые представляют особую ценность как вариант остаточной растительности (реликтовой) с доминированием ирано-туранского тополя. Этот вид является представителем древнесредиземноморского эндемичного подрода *Turanga*.

Джунгарские ворота относятся к регионам с абсолютным господством многолетнесолянковых пустынь, где в растительном покрове значительную роль играют истинно центрально-азиатские, гобийские виды. Растительность этой территории не имеет аналогов среди пустынь Казахстана. Географическое положение и суровые природные условия обусловили большую разреженность и слабую сформированность растительного покрова, резко выраженную ксероморфность, появление эдификаторов, свойственных пустыням центрально-азиатского джунгаро-гобийского типа. Здесь получили распространение многолетнесолянково-саксауловые (*Haloxylon ammodendron*, *Salsola laricifolia*, *Arthrophyton balchashense*, *Ilinia regelii*) пустыни, которые встречаются на подгорных пологонаклонных равнинах с щебнистым панцирем (гаммады). Этот тип пустынь приурочен к серо-бурым суглинисто-щебнистым почвам, подстилаемым делювиально-пролювиальными отложениями. Доминирует редкий турано-гобийский вид — саксаул зайсанский *Haloxylon ammodendron*, отмеченный только в Зайсанской котловине и Джунгарских воротах. Саксауловые пустыни встречаются в сочетании со злаково-полынно-карагановыми (*Caragana leucop* *Artemisia sublessingiana*, *Stipa richterana*, *S. orientalis*) ценозами по саям. В прилегающих к озеру с севера-востока пустынных горах Катун, представляющих собой высокие мелкопочники и низкогорья, встречаются боялычевые сообщества с преобладанием восточно-гобийского вида *Salsola laricifolia*. В их состав входят *Nanophyton erinaceum*, *Stipa orientalis*, *Ily-*

inia regelii, *Athraphaxis compacta*. На эоловых наносах находится самое западное местонахождение гобийского вида *Ephedra przewalskii*. На низких гипсометрических уровнях встречаются ильиниевые *Pyinia regelii* сообщества.

Восточное побережье озера густо покрыт растительностью, именно на восточной части сохранились туранговые (*Populus diversifolia*) рощи. Также встречаются заросли чингила (*Halimodendron halodendron*), лоха (*Elaeagnus oxycarpa*), шиповника (*Rosa*), селитрянки (*Nitraria schoberi*), кендыря (*Aрсosnum lancifolium*), вейника (*Calamagrostis epigeios*), тростника (*Phragmites australis*), на полянках — чий блестящий (*Achatherum splendens*). К туранговым рощам примыкает глинисто-щебнистая пустыня с порослью саксаула и тамарикса, местами сильно изрытая колониями больших песчанок. Также на восточном берегу Жаланашколя была заложена постоянная мониторинговая площадка (координаты 45°36' с.ш., 82°05' в.д.), где под наблюдение были взяты 8 деревьев туранги, 11 кустарников саксаула, а также на площадке зафиксированы кусты чингила, тамарикса, селитрянки.

Объекты наблюдения: саксаул зайсанский (*Haloxylon ammodendron*) — это Центральноазиатский вид на границе ареала, на территории заповедника распространён только в районе Джунгарских ворот на такыровидных почвах обсохших пойм и дельт пустынных рек. Главная ценность саксаула в его почвоукрепляющих свойствах. Здесь они встречаются небольшими группами. За годы наблюдения состояние популяции на территории заповедника стабильное. Надо отметить, что саксаул растёт весьма медленно, возобновляется с большим трудом,

требует дальнейшего мониторинга; Тополь разнолистный или туранга (*Populus diversifolia Schrenk*) — типичный элемент пустынной среднеазиатской флоры. Ископаемые остатки туранговых тополей найдены в отложениях эпохи олигоцена и миоцена (возраст около 30 млн лет). Сохранившиеся до наших дней рощи, которые часто называют «реликтовые саванны», — обедненные фрагменты тугайной растительности эпохи постплейстоцена. Подобных деревьев на территории заповедника осталось единицы. 2005 году было зарегистрировано две изолированные популяции туранги разнолистной — жаланашкольская и киши-алакольская. На сегодняшний день киши-алакольская популяция полностью сгорела, а жаланашкольская сгорела частично. После создания на этих территориях заповедника под наблюдение было взято жаланашкольская популяция. Она тянется узкой прерывистой полосой на протяжении нескольких километров вдоль северо-восточного побережья озера Жаланашколь. Сейчас жаланашкольская популяция насчитывает, по нашим предварительным данным, около 500 особей. На площадке, и на участке дерева сильно ослабленные, есть местные повреждения ветвей и ствола, а также местные поселения стволовых вредителей. Состояние популяции угнетённое.

В целом целью нашей деятельности является сохранение уникальных пустынных ландшафтов. А именно путем усиления охраны, особенно в пожароопасные периоды, также экопросвещения местного населения и туристов. Кроме того, требуется полная инвентаризация высших сосудистых растений, включая редкие виды, произрастающие на данной территории.



Вост. побережье оз. Жаланашколь



Вост. берег оз. Жаланашколь



Туранга — *Populus diversifolia*



Саксаул зайсанский — *Haloxylon ammodendron*

Литература:

1. Н. Н. Березовиков, Э. И. Гаврилов, В. В. Хрохов Орнитофауна озера Жаланашколь и Джунгарских ворот. / Русский орнитологический журнал, 2007.— Том 16. Экспресс-выпуск № 348.— С. 295–333.
2. Глобально значимые водно-болотные угодья Казахстана. Т. 3 (Алаколь-Сасыккольская система озер) / под ред. М. Ж. Бурлибаев, Л. Я. Курочкина и др.— Астана, 2007.— С. 122–123.
3. Р. М. Аветисян, Н. Н. Березовиков, Е. И. Рачковская, Б. М. Султанова, Е. И. Данько, К. С. Алишев О необходимости придания озеру Жаланашколь статуса особо охраняемой природной территории / Состояние и перспективы сети охраняемых территорий в Центральной Азии. Ташкент, 2004.— С. 51–59.

МЕДИЦИНА

Этиология в трудах Галена

Розенталь Милана Александровна, студент магистратуры
Московский педагогический государственный университет

Введение

Культура Древнего Рима получила свое развитие во всех направлениях: от ораторских искусств и литературы до права и астрономии, памятники общественной мысли достигают небывалого распространения, имеют весомую оценку и значимость во всем мире и до сих пор считаются важнейшим ключом к пониманию всей римской жизни. Особое значение в этом списке имела и наука, кладёшь знаний, объединяющий самых просвещенных людей древности. Продуктами умственной деятельности Цицерона, Тацита, Авла Корнелия Цельса, Сорана Эфесского многие ученые пользуются до сих пор. Их идеи проходят в школе, они составляют базис множества наук. Особо выделяются в этом перечне естественные науки, которые получили свое распространение за счет множества факторов, в том числе и гладиаторских боев, где постоянно требовались профессиональные хирурги и фармакологи.

На этой почве возвысился Гален — хирург, философ, труды которого были популярны вплоть до Средневековья.

Актуальность данной работы заключается в важности роли личности Галена в истории развития медицины. На русском языке существует лишь небольшое количество исследований по этому деятелю науки, которые затрагивают в основном его философию, упуская само занятие врачеванием. По этой причине необходимо на основе в первую очередь трудов самого Галена — самого ценного источника, проанализировать его практическую деятельность.

В качестве предмета исследования была выбрана этиология. Гален по праву считается ее отцом-основателем, а многие выводы ученого до сих пор используются в медицине.

Многогранные и поучительные труды Галена практически во всем основаны на его практической деятельности, личном опыте. Его мышление несколько сходно с идеями Гиппократов: природа — главный врач, но она не всемогуща, и ее силы ограничены, поэтому главная цель доктора — прийти ей на помощь [5, с. 12].

Организм врач воспринимал как сочетание двух состояний: жидкого и твердого. Так, к первому относятся почки и печень, ко второму — кости, мышцы и жировая ткань. Связано это с тем, что Гален был не только выдающимся анатомом, ос-

ветившим многие темные места этой науки своей практической деятельностью, но и отцом физиологии, понимавшим наличие взаимосвязей между этими двумя дисциплинами [5, с. 11].

Одно из главных достижений Галена — создание этиологии — науки о происхождении, лечении, распространении и клинике болезней. Он первым заметил, что болезнь начинается при воздействии определенных факторов на подходящее состояние организма. Болезнетворные факторы, такие как, к примеру, кардиальгия при «рвоте желчью» из-за «разъедания входного отверстия желудка» [4, с. 105], Гален назвал «подготавливающими» к болезни.

Для начала стоит разобраться, какие состояния тела существуют. «Здоровое», как он считал, — «то, которое с рождения имеет правильное смешение в простых и первых частях и соразмерность в состоящих из них органах» [2, с. 97], не носит абсолютный характер и формируется под воздействием многих факторов, таких как возраст, образ жизни, пол, идиосинкразия [1]; «болезненное» («имеет с рождения или неправильное смешение в гомеомерных частях, или несоразмерность в органических, или и то, и другое» [2, с. 97]) и «безразличное» («с одной стороны, как непричастное ни одному из крайних состояний (ни болезненное, ни здоровое), с другой стороны, как причастное и тому и другому, и еще как причастное то одному, то другому» [2, с. 98]).

Стоит уточнить, что для понимания медицины Галена нужно следовать за понятием «смешение», проявляющееся, в первую очередь, во взаимосвязи четырех качеств: жара, холода, влажности и сухости. Характеристику по этим пунктам можно дать и любому органу, а их суммарная характеристика влияет и на весь организм. Ведущими здесь являются органы — «первоначала», к которым относятся головной мозг, сердце, печень, яички [2, с. 101].

Каждое состояние организма характеризуется определенными признаками: так, признаки «здоровья» «распознают настоящее здоровье, предвещают будущее здоровье и напоминают о прошлом здоровье», «болезненные» дают ту же информацию о болезнях, а «безразличные» — о безразличных состояниях или вообще не указывают на состояние организма [2, с. 99].

Исходя из этого, Гален сделал вывод, что диагнозы нужно ставить, учитывая сущность организма по этим пунктам, вну-

треннее состояние организма и различные акциденции, оказывающие на него влияние извне.

Гален также выделяет причины здорового и больного состояний. Так, к первому относятся: отдых и движение в разумных количествах (количество затрачиваемого на это времени высчитывается из индивидуальных особенностей организма), здоровая пища в умеренных количествах, соразмеренные бодрствование и сон, пребывание на свежем воздухе, душевное спокойствие. В свою очередь, причин болезни Гален также находит достаточно: «нарушение темперамента», «строение» (здесь Гален указывает на особенности заболевания, как, например, в случае с большой площадью повреждения наружного покрова организма), «нарушение целостности» (объясняет это Гален с помощью язвы, из-за которой происходит эрозия мягких тканей), «нарушение строения», «изменение формы» (как в случае с неверно сросшимся переломом) [3, с. 102–153].

В своем труде «О здоровье» Гален разделяет болезни на внешние и внутренние, а их причины — на непосредственные и отдаленные характеров [3, с. 20].

Что же касается терапии, Гален отходит от идей Гиппократов и пытается создать свой путь лечения пациентов. В ходе этого он пришел к выводу, что подобно развитию сил природы для противоборства болезни, лекарства обладают силой влиять на «физис» человека. Термин «физис» исходит из гиппократовской теории и относится к силам природы. Гален такой расшифровкой удовлетворен не был и установил, что «физис» есть жизненная сила, отдельные части которой в случае заболевания организма восстанавливают его здоровое состояние. Известно, что достиг он такого вывода на основе препарирования животных, которые заложили основу сложнейших на тот момент операций на головном мозге [7]. При этом существует 3 ступени лекарственных средств [4]:

1. Сначала действует основное качество лекарства, причем, по принципу противоположности исходя из описанных выше четырех качеств (теплое, холодное, влажное, сухое): то есть, «горячие» болезни излечиваются «холодными» лекарствами [6];
2. На второй ступени следует скомбинировать 2 качества средств лечения: к примеру, теплое с сухим;

Литература:

1. Большая медицинская энциклопедия. Под ред. Н. А. Семашко. — Т. 17. — М.: Государственное издательство биологической и медицинской литературы, 1936.
2. Гален. *Ars medica*. Медицинское искусство (I — XVIII). — Пер., прим. и вступ. ст. Пролыгиной И. В. — Интеллектуальные традиции в прошлом и настоящем. Вып. 2. — М.: Аквилон, 2014.
3. Гален. *Ars medica*. Медицинское искусство (XIX–XXXVII). — Пер., прим. и вступ. ст. И. В. Пролыгиной. — Интеллектуальные традиции в прошлом и настоящем. Вып. 3. — М.: Аквилон, 2016.
4. Гален. О назначении частей человеческого тела; пер. с древнегреч. проф. С. П. Кондратьева. Т. 1. — М.: Медицина, 1971.
5. Глязер Г. О мышлении в медицине. — М.: Медицина, 1969.
6. Шойфет М. С. 100 великих врачей. — М.: Вече, 2008
7. Шульга Е. Н., Маслова А. В. Философские основания медицины Галена. — М.: История философии и науки, 7/2015.
8. Сорокина Т. С. История медицины. — М.: Академия, 2008. — С. 259

3. На последней ступени достигают специфических действия через препараты мочегонного, рвотного и других средств.

Что же касается мощности действия лекарств, то Гален выделял 4 стадии — от самого легкого до разрушительного, — такое распределение дозировки используется и в наше время.

Гален закончил классический период медицины и собрал в своих трудах многовековые достижения своих предшественников, каждый шаг которых помог врачеванию достичь современного уровня. Именно благодаря его литературной деятельности многие навсегда, казалось бы, утерянные труды античных ученых смогли увидеть свет и продвинуть потомков вперед. Успех Галена на более чем 1000 лет смог вытеснить с пьедестала славы всех остальных врачей, а его труды стали постулатом для медиков вплоть до Нового времени. По его учебнику «О назначении частей человеческого тела» учились многие поколения врачей, в том числе и Андреас Везалий, лейб-медик Карла V и Филиппа II впоследствии, отец научной анатомии.

Однако его работы, как и Гиппократов и Авиценны, хотя и заучивались почти наизусть, повергались жесткой цензуре церкви, а средневековые схоласты лишили его учение экспериментальных достижений в анатомии и физиологии, а теоретические представления (хотя и не совсем верные) возводили в религиозную догму и превратили эти компендиумы в луч света средневековой схоластической медицины — галенизм [8], при котором критика даже самых очевидных ошибок Галена приравнивалась к ереси.

Гален по праву считается отцом таких научных дисциплин, как этиология, отчасти фармакологии и диетологии. Он тщательно исследовал живые организмы животных и людей, проводил анализ и сравнение, в результате чего приходил к выводам, актуальным и в современной медицинской теории. К его заслугам относится регулировка медицинской терминологии, уточнение гиппократовских терминов (к примеру, его понятие «физис») и внедрение новых понятий. Именно поэтому исследование деятельности Галена можно считать одним из приоритетных направлений в истории медицины.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Анализ финансового состояния организации и оценка вероятности её банкротства

Ахатчикова Мария Александровна, студент магистратуры
Самарский государственный экономический университет

В статье подробно говорится об анализе финансового состояния организации. Отмечается актуальность данной темы. Большое внимание уделяется финансовой и бухгалтерской отчетности. Также упоминается оценка вероятности банкротства предприятия, приводится модель Альтмана. Описываются цели, задачи и методы анализа финансового состояния организации. В заключение даются рекомендации по оптимизации финансового состояния.

Ключевые слова: финансовая отчетность, бухгалтерская отчетность, финансовое состояние, финансовая устойчивость, банкротство, уставный капитал, денежный поток.

На сегодняшний день предприятиям, чтобы сохранять свою финансовую устойчивость в современных рыночных условиях и не войти в банкротство, необходимо владеть знаниями и навыками по управлению финансовыми ресурсами, какой должна быть структура капитала, исходя из состава и источников образования, какой объем должны занимать собственные средства, и какой объем — заемные.

Если правильно провести анализ, то можно своевременно определить минусы в финансировании организационной деятельности, что может привести фирму к банкротству, отыскать вероятные резервы, которые улучшат финансовое состояние, платежеспособность и финансовую устойчивость.

Сегодня в рыночных условиях под финансовой отчетностью понимают средство практического взаимодействия фирмы и потребителей предоставляемых данной фирмой услуг. Финансовая отчетность выступает как единственно доступная и официально открытая на российском и международном уровнях. Поскольку финансовую отчетность могут использовать любые рейтинговые агентства как основную информационную базу в ходе построения рейтинга организации.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что на основе данных анализа можно выявить финансовое положение организации и риск возникновения банкротства.

В качестве одной из важной задачи организаций выступает оценка финансового состояния фирмы, что возможно оценить при помощи комплекса методов, которые позволяют установить положение дел на основе анализа его функционирования в конечный временной интервал. Целью такого анализа является получение выводов о финансовом состоянии фирмы, уровне ее платежеспособности и доходности.

При этом бухгалтерская отчетность представляет собой главный источник информации для финансового анализа [3, с. 9].

В итоге на основе анализа руководством организации получается картина реального положения. Причем те лица, которые

не работают в этой организации, но заинтересованы в ее финансовом положении, получают необходимые для себя сведения. Такими лицами могут выступать кредиторы, определяющие степень целесообразности предоставления кредитов, прописывающие условия их предоставления, оценивающие риск по возвратности кредитов и выплате процентов. Также это могут быть акционеры, интересующиеся размером дивидендов, прибылью фирмы в перспективе, уровнем ее ликвидности и финансовой устойчивости.

К основным задачам анализа финансовой отчетности фирмы можно отнести [4, с. 22]:

- своевременную и объективную диагностику экономического положения организации;
- выявление резервов по оптимизации экономического состояния фирмы, уровня ее платежеспособности и финансово-экономической устойчивости;
- разработку и реализацию рекомендаций, которые направлены на более эффективное использование финансовых ресурсов и улучшение экономического положения организации;
- прогноз вероятных финансовых результатов и внедрение моделей экономического состояния при наличии различных вариантов применения ресурсов.

Финансовое положение организации можно охарактеризовать достаточным количеством показателей, которые отражают наличие, размещение и расход финансовых ресурсов. При массовой неплатежеспособности организаций в большинстве случаев банкротство выступает объективной и точной оценкой финансового положения предприятия и приобретает первостепенную роль.

Выявление финансового положения на конкретную дату позволяет ответить на вопрос, насколько рационально фирма управляла собственными финансовыми ресурсами за весь период, которая предшествовала этой дате.

Установление степени вероятности банкротства играет большую роль в оценке положения самой организации, чтобы иметь возможность вовремя нормализовать финансовую ситуацию, принять необходимые меры с целью восстановить платежеспособность, а также при выборе контрагентов, которые позволят оценить уровень платежеспособности и надежности контрагента.

В качестве основных информационных источников в анализе финансового состояния предприятия выступают показатели из финансовой и бухгалтерской отчетности. Благодаря бухгалтерской отчетности, можно более детально проанализировать внутренние и внешние показания хозяйствующего субъекта, дать оценку его способности вовремя и в полной мере проводить расчет, исходя из обязательств [6, с. 45].

Основной составной частью отчетности выступает бухгалтерский баланс предприятия. Бухгалтерский баланс в структуре бухгалтерской отчетности фирмы играет центральную роль в качестве источника базовой информации для проведения анализа финансового положения фирмы за отчетную дату. С помощью этого можно получить представление о состоянии имущества предприятия, кроме этого на основе каких источников оно сформировано.

В качестве основного метода анализа финансовой стабильности является определение финансовых коэффициентов. Эти коэффициенты должны давать информацию о том, насколько надежным является фирма как партнер, чтобы иные лица могли принимать решение, связанное с экономической выгодностью отношений с данной организацией [4, с. 17].

Можно сказать, что процесс анализа финансовой стабильности базируется в основном на относительных показателях, поскольку абсолютные критерии баланса в современных условиях инфляции почти невозможно подвести к сопоставимому виду.

В ходе анализа финансовой отчетности можно выявить главные источники собственных и заемных средств, ключевые

направления вложения этих средств и иные характеристики в целях оценки имущественного состояния фирмы.

Чтобы провести анализ бухгалтерской отчетности, можно использовать горизонтальный и вертикальный анализ. Горизонтальный анализ изучает абсолютные показатели статей отчетности компании за конкретный отчетный период, а также расчет динамики их изменения и оценку. Выполняются аналитические таблицы, которые аналогичны бухгалтерскому балансу, где абсолютные коэффициенты отчетности дополняют относительные. Следовательно, производится расчет динамики абсолютных показателей.

Горизонтальный анализ также применяют, чтобы дополнить вертикальный анализ экономических показателей. Его цель состоит в установлении изменений по отдельно взятой статье имущества и обязательств баланса либо иной отчетности за конкретный период. Им предоставляется возможность провести оценку таких изменений.

Вертикальный анализ состоит из данных отчетности в виде относительных критериев. Он предполагает расчет объема отдельной статьи отчетности в совокупной сумме, что выражается в процентном соотношении и дает возможность произвести оценку их динамики. С помощью вертикального анализа можно оценить структурные изменения, которые происходят в структуре активов, пассивов и иных показателей отчетности, а также динамику удельного веса ключевых составляющих доходов компании, коэффициентов ее рентабельности и др.

На Рисунке 1 схематично представлены этапы анализа бухгалтерской отчетности [7, с. 29].

Для того, чтобы спрогнозировать риск банкротства, применяется модель Альтмана, которую можно представить в следующем виде [7, с. 29]:

$$Z=0,717X_1+0,847X_2+3,1X_3+0,42X_4+0,995X_5, \tag{1}$$

где X_1 — оборотный капитал/сумма активов, X_2 — нераспределенная прибыль на сумму активов, X_3 — операционная при-

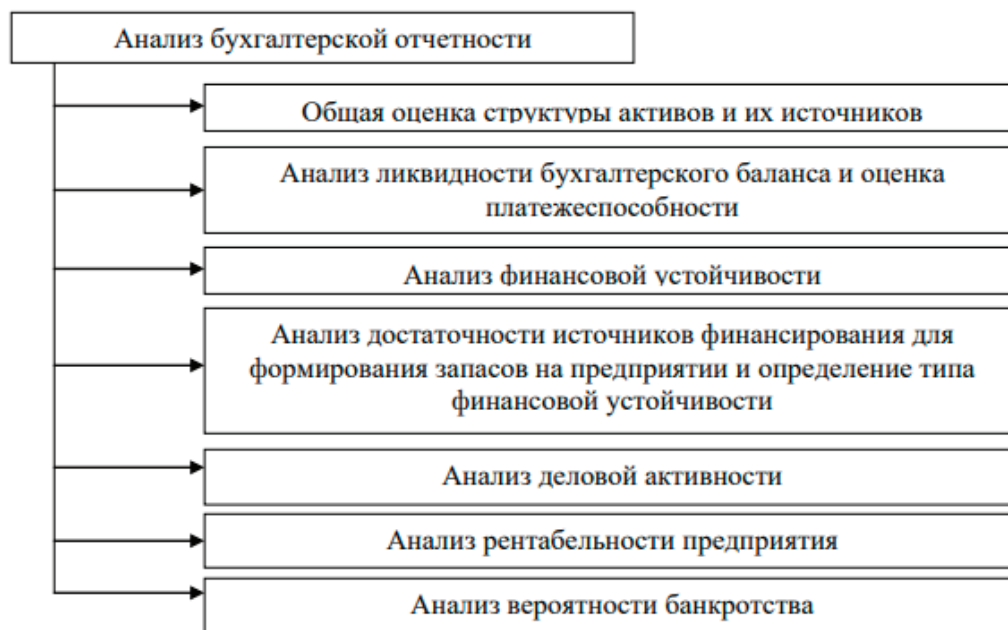


Рис. 1. Этапы анализа бухгалтерской отчетности

быль/сумма активов, X_4 — собственные средства/заемные пассивы, X_5 — выручка/сумма активов.

Итоговые оценки, которые можно получить по данной методике, обусловлены некоторыми факторами. Методикой Алтмана учитываются не только балансовые данные, но и данные отчета о доходах и расходах. В этой модели риск банкротства является низким тогда, когда фирму можно назвать рентабельной и стабильно получающей прибыль.

Основная задача любого аналитика состоит не просто в анализе и предоставлении полученных результатов, но еще и формулировании, исходя из таких результатов, рекомендаций для оптимизации показателей исследуемого объекта.

Так, чтобы повысить финансовую устойчивость организации рекомендуется увеличить ее уставный капитал.

Кроме этого в качестве ключевого условия нормального функционирования компании выступает обеспеченность денежными средствами, что можно оценить с помощью анализа денежного потока. Важно, чтобы объем поступлений денежных средств был на достаточном уровне, чтобы как минимум было возможно покрыть все расходы, которые связаны с реализацией продукции.

Ключевая цель финансового анализа состоит в оценке действительного финансового положения компании и сопоставление полученных результатов с итогами за предыдущие периоды и определение возможности увеличения уровня эффективности деятельности хозяйствующего субъекта через рациональную финансовую политику. Результаты подобного

анализа необходимы, в первую очередь, для собственников, а также для кредиторов, инвесторов, поставщиков, менеджеров и налоговых служб [5, с. 97].

Основными задачами анализа финансового положения фирмы являются выявление качества финансового положения, определение причин его оптимизации или ухудшения за конкретный период, разработка рекомендаций для повышения финансовой стабильности и платежеспособности компании. Данные задачи решают с помощью исследований изменений абсолютных и относительных финансовых коэффициентов.

В анализе финансового положения преследуются несколько целей [3, с. 54]:

- установление финансового положения;
- изучение динамики финансового состояния в рамках пространственно-временного разреза;
- определение ключевых факторов, которые вызывают изменения в финансовом положении;
- прогнозирование базовых тенденций финансового положения.

Достигнуть эти цели можно при помощи горизонтального, вертикального, трендового анализа, а также анализа относительных коэффициентов.

Таким образом, для оптимизации финансового состояния предприятий следует внести изменения в учетную политику в части признания имущества в качестве амортизируемого, то есть повышение имущественной стоимости. Более того рекомендуется увеличить уставный капитал компаний.

Литература:

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс]: СПС Гарант;
2. Федеральный закон от 30.12.08 г. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [Электронный ресурс]: СПС Гарант;
3. Донцова, Л. В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности [Текст] / Л. В. Донцова. — Москва: Юнити-Дана, 2018. — 523 с.;
4. Ефимова, О. В. Финансовый анализ [Текст] / О. В. Ефимова. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: Бухгалтерский учет, 2016. — 60 с.;
5. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / В. В. Ковалев. — Москва: Проспект, 2017. — 187 с.;
6. Кожинов, В. Я. Бухгалтерский и налоговый учет: управление прибылью [Текст] / В. Я. Кожинов. — Москва: Академия, 2018. — С. 45;
7. Тойкер, Д. Бухгалтерская отчетность как информационная база финансового анализа [Текст] / Д. Тойкер // Финансовая газета. Региональный выпуск. — 2017. — № 35. — С. 29.

Совершенствование механизмов ценообразования в оборонно-промышленном комплексе

Болычева Виктория Владимировна, студент магистратуры
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

Существенной проблемой, которая мешает эффективному использованию новейших разработок в оборонной отрасли, является проблема ценообразования на продукцию военного назначения, выпускаемой на предприятиях различных форм собственности. Оптимальный механизм ценообразования должен уравновесить два противоречия: стремление государства закупить военную продукцию для армии с минимальными затратами и стремление производителей вооружения и военной техники (ВВТ) обеспечить прибыльность своей деятельности. Целью работы является совершенствование механизмов ценообразования в оборонно-промышленном комплексе.

Ключевые слова: оборонно-промышленный комплекс, вооружение и вооруженная техника, ценообразование, затратный метод, ценность.

Обеспечение защиты Российской Федерации от угроз является одним из приоритетных направлений деятельности государства, которые законодательно определены и закреплены в соответствующих концептуальных документах государственной власти страны в сфере национальной безопасности, планирование и осуществление конкретных мероприятий по противодействию и нейтрализации угроз национальным интересам России. Современная система ценообразования на продукцию военного назначения базируется на применении калькуляционного (затратного) метода, в основе которого лежат данные о трудоемкости и смета расходов по ранее выполненные работы.

Рынок вооружения является сложной системой взаимоотношений между производителями, посредниками и потребителями вооружения, связанных с торговлей продукцией военного назначения внутри государства и на международной арене, основанной на взаимном согласии, эквивалентности и конкуренции. Можно выделить следующие специфические особенности рынка вооружения, к которым отнесены следующие: ограниченный перечень стран-экспортеров, государственная монополия на осуществление торговли вооружением на основе межгосударственных соглашений, долгосрочная привязка стран покупателей вооружение не только к поставщикам оружия, но и к каналам поставки комплектующих, зависимость от государственных ассигнований.

При этом имеет место конкуренция не только за получение прибыли, но и за налаживание долгосрочных экономических связей со страной — импортером вооружения, которая, покупая технику или оборудование, нуждается в услугах по ремонту и обслуживанию такой техники и оборудования. Существование на отраслевом рынке небольшого количества крупных предприятий со значительными объемами выпуска продукта является самой распространенной рыночной ситуацией в современной рыночной экономике и свидетельствует о наличии признаков несовершенной конкуренции в виде олигополии на рынке вооружения.

Доминирование затратных методов в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) Российской Федерации обусловлено сохранением высокой степени администрирования распределения государственных финансовых ресурсов при осуществлении закупок для государственных нужд. В то же время затратные методы ценообразования на многие виды сложной продукции вызвали ряд негативных тенденций, а именно системы обеспечения безопасности и обороны государства в современных условиях является наращивание технологического потенциала ОПК на инновационной основе.

Анализ внедрения результатов завершенных научно-исследовательских работ в России за последние годы показал крайне низкую эффективность использования научных инноваций в отечественном оборонно-промышленном комплексе вследствие следующих факторов [3]:

— предприятия ОПК не имеют достаточных оборотных средств для внедрения новейших разработок и заключения со-

ответствующих соглашений. Эта ситуация осложняется также из-за отсутствия гарантированного государственного заказа на серийный выпуск продукции оборонного назначения;

— в государственном оборонном заказе отсутствуют заказы на новые опытно-конструкторские работы по разработке современных видов вооружения и военной техники.

Доминирование затратных методов в ОПК РФ обусловлено сохранением высокой степени администрирования распределения государственных финансовых ресурсов при осуществлении закупок для государственных нужд. В то же время затратные методы ценообразования на многие виды сложной продукции вызвали ряд негативных тенденций, а именно [4]:

— у предприятий ОПК нет стимулов для снижения трудоемкости, снижения материальной плотности продукции и улучшения системы организации бизнеса. В результате на отечественных предприятиях и в развитых странах остается значительный разрыв в производительности труда, что приводит к неэффективному использованию рабочей силы, материальных и финансовых ресурсов;

— жесткая привязка финансовых ресурсов предприятия к статьям калькуляции, согласованной с заказчиком, что не дает возможности осуществлять управление финансовыми ресурсами, перераспределяя их между отдельными статьями расходов, в том числе с целью решения текущих проблем научно-технического и производственно-технологического характера. Это приводит к неэффективному использованию финансовых ресурсов, выражается в необходимости тратить запланированные по отдельным статьям калькуляции бюджетные средства, даже несмотря на результативность этих расходов;

— использование затратного метода ценообразования не стимулирует предприятия ОПК к повышению качества продукции и внедрение инновационных изменений в производстве, а также развития научных и инженерно-технических школ и закреплению на предприятиях ОПК талантливой молодежи и высококвалифицированных кадров.

Следует отметить, что частные предприятия проводят научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) по разработке и подготовке производства новых ВВТ за собственные средства, а не финансируются государством, как государственный сектор ОПК. Эти различные подходы к финансированию НИОКР требуют пересмотра методических рекомендаций к ценообразованию на продукцию и услуги оборонного и двойного назначения, когда исполнителем ДФЗ являются частные предприятия оборонной промышленности. Они, как правило, за свой счет проводят опытно-конструкторские работы, закупают необходимое оборудование, комплектующие, материалы и сырье, финансируют экспериментальное производство и испытания опытного образца, содержат квалифицированный персонал, несут риски, связанные с неопределенностью относительно принятия предложенного образца на вооружение, закупки продукции, выплаты роялти и тому подобное.

При этом формирование цен на продукцию частных предприятий остается без должного внимания со стороны государства, хотя сейчас в оборонных программах участвуют несколько десятков частных производителей продукции военного назначения, а в ближайшее время ожидается масштабная корпоратизация с последующей приватизацией государственных оборонных предприятий. Установленный уровень прибыли в ОПК значительно ограничивает возможности для развития продукции оборонного назначения [1]. И хотя среди экспертов нет единого взгляда на отдельные аспекты реформирования системы ценообразования, все согласны с необходимостью совершенствования существующей нормативной и методической базы.

Кроме того, применение государственно-частного партнерства в сфере ОПК приобретает все большую актуальность. Все это неизбежно поставит вопрос о разработке и утверждении методологии ценообразования на оборонную продукцию, которая должна учитывать бюджетные возможности государственного заказчика и финансовые стремление исполнителя-предпринимателя.

Анализ публикаций по проблемам ценообразования на ВВТ свидетельствует, что в научной и практической среде уже длительное время наблюдается поиск новых подходов к преодолению недостатков затратных методов и к разработке новой системы ценообразования на ВВТ, в основу которой должна быть положена концепция зависимости цены продукции от ее качества (ценности для заказчика).

Ценностная концепция ценообразования на продукцию оборонных предприятий предусматривает, что ценность продукции для заказчика определяется ее тактико-техническими характеристиками (качество, эффект от применения как в мирное время, так и в военной период, а также эффект от возможного применения в других не военных сферах деятельности), а для предприятия — существенный финансовый эффект (возможность экономить расходы, увеличить цену на более инновационную продукцию и т.д.) [2].

Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 28 апреля 2015 года № 407 «О порядке определения начальной цены государственного контракта, заключаемого с единственным поставщиком, при осуществлении закупок товаров, работ, услуг по государственному оборонному заказу».
2. Распоряжение Правительства РФ от 14.06.2013 г. № 976-р «Об утверждении перечня продукции по государственному оборонному заказу, на которую распространяется государственное регулирование цен».
3. Алексеев А. В., Егоров П. В., Курбанов Т. Х. Государственно-частное партнёрство в военной сфере // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. 2018. № 5. С. 4–9.
4. Бабкин Г. В., Косенко А. А., Стифеев А. Л. К вопросу о направлениях совершенствования механизма программно-целевого планирования развития российского оборонно-промышленного комплекса на современном этапе // Инновации. — 2013. — № 8 (178). — С. 23–30.
5. Викулов с. Ф., Хрусталёв Е. Ю. Методология оценки оборонного и военно-экономического потенциала государства // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. — 2013. — № 29 (218). — С. 2–11.

Следует отметить, что переход на ценностную концепцию ценообразования — это не однократный акт, а огромная и постоянная работа, которая в ведущих странах с устоявшейся экономикой (США, Германии, Франции, Японии, Италии и т.д.) продолжается уже в течение 15–20 лет. В Российской Федерации в последние три-пять лет только осознается необходимость ее введения в соответствии с реалиями рыночной уклада национальной экономики и потребностей реформирования и технического переоснащения Вооруженных Сил РФ.

Для устранения конфликта интересов между заказчиком и исполнителем в области согласования цены на продукцию военного назначения и использования прав на интеллектуальную собственность необходим такой формат сотрудничества между заинтересованными субъектами, который позволил бы [5]:

— обеспечить максимальную реализацию научного потенциала научных учреждений Российской академии наук, Министерства обороны РФ и Вооруженных Сил РФ, а также потенциала отечественной промышленности, в том числе ее частной составляющей, для производства высокотехнологичных образцов вооружения и военной техники. Нужно объединить ресурсы (кадры, материалы, оборудование и информационные ресурсы) и эффективно их использовать для проведения совместных научных исследований и технических разработок;

— рационально использовать финансовые ресурсы, выделяемые Государственным бюджетом РФ на развитие вооружения и военной техники;

— ускорить процесс создания и организации серийного производства нового вооружения и военной техники.

Закрепление за государством прав на объекты интеллектуальной собственности, полученные в результате выполнения задач по созданию за бюджетные средства новейших образцов вооружения и военной техники, а также их дальнейшее коммерческое использование должны проходить отдельно по каждому проекту или НИОКР, учитывая реальную ценность созданной при этом интеллектуальной собственности, определение потребности патентования изобретений в зарубежных странах.

Ценообразование в условиях монополистического рынка

Болычева Виктория Владимировна, студент магистратуры
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

Статья посвящена исследованию проблемы ценообразования в условиях монополистического рынка. Предмет исследования — процесс обоснования и согласования цен в условиях монополии. Методы исследования: системный анализ, методы финансовой математики и оценка эффективности проектов. В статье анализируются действующие правила ценообразования в условиях монополии. Сферой применения полученных результатов может быть формирование цен на закупку продукции, в том числе в рамках государственных заказов. Результаты исследования могут быть использованы для подготовки обучающих курсов по ценообразованию.

Ключевые слова: монополия, ценообразование, рынок, цена.

На абсолютно конкурентном рынке существует большое количество продавцов и покупателей продукта, и поэтому ни один из них не может самостоятельно влиять на цену продукта. Цена формируется в процессе взаимодействия на рынке спроса и предложения. Предприятия ориентируются на рыночную цену, когда решают, в каком количестве производить и продавать, а потребители ориентируются на нее, когда решают, сколько купить.

В отличие от цены на свободном конкурентном рынке цена, по которой монополист предлагает продавать, является функцией его спроса. Основная задача монополиста заключается в том, чтобы определиться с суммой, которая максимизирует чистую прибыль от покупки — стоимость предмета за вычетом уплаченной за него цены. Чистая монополия также редка. Но на многих рынках существуют единицы покупателей, которые способны приобрести товар дешевле, чем они заплатили бы в условиях свободной конкуренции. Такие покупатели обладают монополистической властью. Обычно это происходит на факторных рынках.

Монополия — это тип рынка, на котором существует единый покупатель продукта, услуги или ресурса. В более общем смысле, ситуация, при которой компания является монополистом на рынке, в котором она будет играть роль единственного покупателя. В этом случае компании устанавливают свои цены. Термин «монополия» происходит от древнегреческого и означает «покупатель», так же как «монополия» означает «продавец». Термин «монополия» широко используется для обозначения любого рынка, на котором покупатели устанавливают цену [2, с.24].

Монополия — уникальное явление в условиях рыночной экономики. Для его создания требуется только покупатель продукта и несколько продавцов. При монополии покупатель вправе устанавливать свою цену на приобретаемый товар. Он самостоятельно регулирует объем продаж. Современные экономисты склонны рассматривать каждый рынок как монополию, в которой покупатель может устанавливать свои собственные цены.

Чистый монополист — это когда на рынке существует одно предприятие, которое покупает ресурс или его услуги, предлагаемые на этом рынке, практически без альтернативных маркетинговых возможностей. Монополист имеет право влиять на стоимость услуг для приобретенного им ресурса. [2, с.16]

Прежде чем анализировать ценообразование монополии, сравним рынок совершенной и несовершенной конкуренции «глазами покупателя». В условиях совершенной конкуренции

есть много продавцов, и многие покупатели ведут себя одинаково. Подобно тому, как отдельный продавец не в силах влиять на рыночную цену в этих условиях, индивидуальный покупатель не способен повлиять на рыночную цену товаров, которые он купил на конкурентном рынке. Линия спроса на продукцию эталонного продавца-конкурента характеризуется абсолютной эластичностью. Таким образом, линия поставок абсолютно эластична для эталонного конкурентного покупателя. Это означает, что если покупатель готов заплатить за товар меньше, чем текущая рыночная цена, он ничего покупать не будет. И, предложив больше денег, он купит столько товаров, сколько захочет.

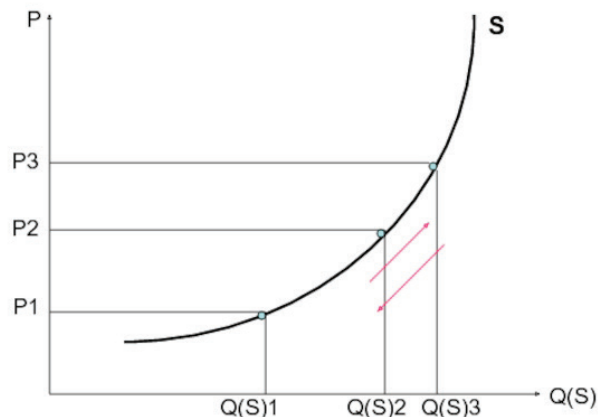
Прежде чем описывать конфигурацию кривой предложения монополии, важно подчеркнуть, что это кривая предложения в масштабах всей отрасли, а не только кривая предложения отдельной компании. Ведь перед монополией весь рынок, за свою «пользу» разрозненные производители всех отраслей конкурируют друг с другом как единое целое [1, с.41].

На этом этапе анализа становится ясно, что при наличии одного покупателя и нескольких продавцов сначала развивается конкуренция между продавцами (производителями) и цена падает. Монополист способен диктовать цены на приобретаемые товары и фиксировать их на более низком уровне, чем это было бы совершенно конкурентоспособным.

Как известно, монополия, обладающая властью над ценой, способна в условиях совершенной конкуренции установить ее на уровень выше равновесного уровня цен, а объем производства монополиста будет меньше, чем при совершенной конкуренции. А какой объем покупок у монополиста? Все зависит от условий предложения отрасли и соответствующей суммы цены предложения. Производители товаров длительного пользования могут противостоять силе монополии: если им не нравятся условия монополии, они попытаются поискать другого покупателя. А производители скоропортящейся сельскохозяйственной продукции становятся более зависимыми от условий, продиктованных монополистами [1, с.48].

Таким образом, изменяя объемом своих покупок, монополист способен воздействовать на рыночную цену приобретаемого продукта. Следовательно, его можно назвать «соискателем цены». С позиции монополиста, рыночная цена предложения будет предавать динамику средних затрат по отрасли. Совокупное предложение отрасли характеризуется кривой, которая отражает сумму средних затрат различных компаний в определенной отрасли (рис. 1).

Кривая предложения



Кривая предложения – кривая, показывающая различные количества товара или услуги, которые продавцы предлагают к продаже по разным ценам в течение определенного периода.

Рис. 1. Кривая предложения для монополиста

Кривая предложения для монополиста — это кривая средних затрат по отрасли (S). Каждая точка на кривой AC совпадает с тем или иным уровнем цены предложения монополиста, когда он приобретает определенный объем товаров Q .

Цена продажи в отрасли, которую «поймали» монополисты, может как снижаться, так и повышаться. В результате предельные (дополнительные) затраты на покупку продукта монополиста остаются неизменными (как при полной конкуренции); они также могут уменьшаться и увеличиваться.

Основываясь на хорошо известном равенстве предельной выручки и предельных затрат в краткосрочной перспективе, компании будут выбирать цену и производительность, которые максимизируют прибыль или минимизируют затраты. В качестве промежуточного типа рыночных структур, таких как совершенная (чистая) конкуренция и чистая монополия, монополистическая конкуренция приняла характеристики обоих. Эти характеристики отражаются как в определении условий существования, так и в поведенческих характеристиках. Тем не менее, как самостоятельная структура, монополистическая конкуренция обладает своими особенностями, например, использование неценовых методов конкуренции в качестве наиболее важных.

Монопольная конкуренция характерна для отраслей, в которых относительно большое количество компаний производит дифференцированные продукты, которые легко вводить в отрасль и выходить из нее.

В условиях свободной рыночной экономики продавцы и потребители обмениваются товарами и услугами на многих конкурирующих рынках, и обмен позволяет им вести дела честно и эффективно. Конкуренция подстегивает производителей повышать качество товаров, постоянно расширять ассортимент предлагаемых товаров и услуг, а у потребителя есть возможность выбирать из всего разнообразия товаров и услуг то, что ему нужно. В результате благосостояние потребителей повышается, цены на традиционные продукты и услуги снижаются,

а на рынок регулярно поставляются новые продукты и проникают новые производители. Предоставляя потребителям выбор, конкуренция помогает улучшить экономику, предотвращая работу неэффективных предприятий. Однако любой предприниматель, который приобретает рыночную власть, пытается регулировать цены и диктовать условия, которые определяют деятельность компании на рынке [4, с.5].

Чтобы сохранить свою позицию на переговорах и контролировать ситуацию на рынке, предприниматели могут принимать антиконкурентные меры, возводить искусственные барьеры для входа на рынок, входить в антиконкурентные соглашения и скупать акции или активы своих конкурентов. На этом этапе на первый план выходит «арбитр» в лице государства. При таких условиях одной из главных обязанностей государства является укрепление конкуренции в качестве основного экономического механизма, поэтому в ряде случаев требуется вмешательство государства для предотвращения, ограничения и пресечения монопольной деятельности и недобросовестной конкуренции. Ни одна рыночная экономика не обходится без государственного регулирования, пусть даже и минимального. Вопрос, однако, в том, какие методы используются для реализации этого постановления, на какие сферы он влияет.

Чрезвычайно актуальны задачи углубленного анализа зарубежного опыта в области антимонопольного регулирования ценообразования, анализа его возникновения, уточнения специфики, выявления возможных применений в России. На современном этапе часто возникают споры о преимуществах и недостатках российского антимонопольного законодательства, о функционировании антимонопольных органов, о порядке расследования определенных дел.

Антимонопольное регулирование ценообразования оправдывает стремление многих дружных предприятий подстегнуться спрос и находить новых клиентов. Следовательно, стратегия слияния предполагает, что консолидация часто играет полезную социальную роль, не влияя на конкуренцию.

Литература:

1. Гассий М. В. Тенденции перехода от естественных монополий к конкурентной среде в России // Закон. 2019. № 5. с. 193–200.
2. Герасименко В. В. «Принципы тарифной политики и задачи стимулирования экономического роста»/ В. В. Герасименко// Вестник Балтийского федерального университета им И. Канта.— 2014, с. 78
3. Микроэкономика [Текст]: учебник / В. В. Ильяшенко.— М.: КНОРУС, 2016.— 288 с.
4. Ценообразование как метод антимонопольного регулирования естественных монополий в странах-членах ЕАЭС / Акимов С. А., Гавриченко А. А., Хлопяникова Г. В. // В сборнике: Современная антимонопольная политика России: правоприменительная практика в Брянской области. Сборник научных работ Всероссийской научно-практической конференции. 2019. с. 6–10.

Проблемы ценообразования в сфере ОПК в рамках государственного оборонного заказа

Болычева Виктория Владимировна, студент магистратуры
Забайкальский государственный университет (г. Чита)

В статье рассмотрены ключевые проблемы, связанные с политикой ценообразования на продукцию оборонно-промышленного комплекса по государственному оборонному заказу

Ключевые слова: государственный заказчик, государственный оборонный заказ, оборонно-промышленный комплекс, ценообразование

После того, как прекратил свое существование Советский Союз, образовалось новое государство Российская Федерация. Это повлекло за собой колоссальные изменения во всех сферах деятельности. Административно-плановая экономика ушла, но не все предприятия с легкостью приняли законы рынка. Так, например, в оборонно-промышленном комплексе (ОПК) рыночные механизмы ценообразования были трудно применимы, что породило множество вопросов, как существовать в таких реалиях, как формировать цену, не подчиняющуюся законам рынка.

Ценообразование — процесс установления цен на услуги и товары. Существует несколько основных систем ценообразования. Первая система рыночного ценообразования базируется на взаимосвязи спроса и предложения, вторая — централизованное государственное ценообразование — формирование цен государственными органами.

Особенность предприятий ОПК заключается в том, что большую часть выпускаемой продукции занимает вооружение, бронетанковое вооружение и техника (БТВТ), которые составляют больше 90%, и совсем незначительную часть занимает гражданская продукция. И в конечном итоге, единственным потребителем ВВТ является Министерство обороны, а значит вся деятельность таких предприятий, включая стратегическое планирование деятельности предприятия, планирование и финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, прямо пропорционально зависит от государства. Несомненно, что ценовая политика предприятий ОПК будет зависеть от данных особенностей. [7]

Государство в лице Министерства обороны выступает в роли монополиста в данных секторах деятельности предприятий ОПК, в закупках вооружений и военной техники, а также является главным потребителем продукции гражданского на-

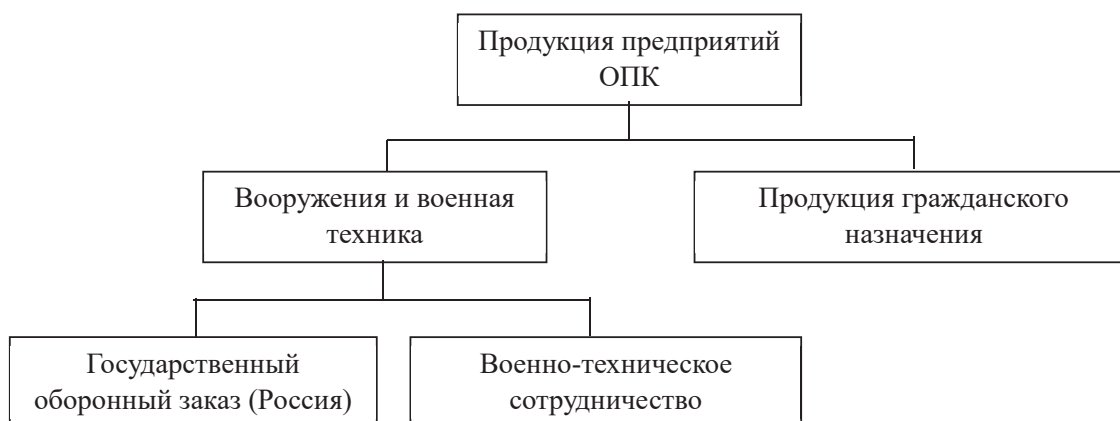


Рис. 1. Схема состава продукции предприятия ОПК

значения. Другими словами, государственный бюджет России является главным источником финансирования продукции предприятий ОПК. Специфика производства в ОПК заключается в следующем:

- ограниченное количество предприятий ОПК обусловлено высокими требованиями к участникам ГОЗ;
- развитие производства ОПК отходит на второй план перед обеспечением эффективности государственных расходов.

Ценообразование на ВВТ по ГОЗ как на внутренний рынок, так и для поставок в рамках военно-технического обслуживания осуществляется по одной схеме:

1. Определение прогнозных цен на этапе планирования;
2. Установление начальной цены контракта;
3. Уточнение цены государственного контракта.

Контракт только тогда считается завершенным, как только готовая продукция ВВТ поставлена заказчику. Гарантийное или постпродажное обслуживание определяется условиями контракта, когда это необходимо заказчику. До сих пор нет четких рекомендаций для предприятий ОПК по расчетам цены, которая бы учитывала весь цикл эксплуатации.

В условиях разрозненности (фрагментарности) нормативно-правового регулирования ценообразования на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу, предприятия ОПК сталкиваются с объективными трудностями на этапе формирования и согласования цены при поставках продукции по ГОЗ [2].

Оборонно-промышленные предприятия осуществляют свою деятельность не по законам рыночных отношений. Стоимость контракта на производство продукции определяется по усмотрению заказчика (государства) в соответствии с Федеральными законами, Постановлениями Правительства РФ, Приказами и Письмами РФ [8].

При формировании цен на продукцию, поставляемую в рамках государственного оборонного заказа, возникает ряд проблем, связанных с особенностями метода расчета себестоимости, порядком учета продукции, измерением трудоемкости, с недостаточной прозрачностью нормативно-правовых актов и желанием предприятий ОПК обойти сложившуюся систему.

Оборонное предприятие, формируя себестоимость на продукцию гражданского назначения, ориентируется на рынок, изучает конкурентов, и, на основании проведенного анализа формирует цену. Но для того, чтобы установить стоимость продукции, поставляемой в рамках государственного оборонного заказа (ГОЗ) предприятию, необходимо соблюдать рамки, установленные условиями государственного контракта.

Зачастую заказчик устанавливает такую предельную цену, при которой предприятию либо приходится осуществлять часть затрат за счет собственной прибыли, либо вовсе уходить в убыток, лишь бы соблюсти условия контракта.

Сложившаяся система ценообразования заведомо подталкивает предприятия к завышению затрат на поставляемую продукцию, но не экономить бюджет, повышать производительность труда, эффективность работы в целом, ведь государство изымает в свой доход сверхприбыль предприятия. Из-за сложившейся ситуации экономически более выгодные предпри-

ятия не стимулируются должным образом, перевооружение производства происходит замедленными темпами.

Опыт, накопившийся при государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую в рамках ГОЗ, показывает, что огромное количество нормативно правовой документации, регулирующей область ценообразования и действия предприятий ОПК в целом, не облегчает, а наоборот только затрудняет комплексное применение законов государственными заказчиками при планировании, размещении и выполнении ГОЗ. Для успешного существования предприятий ОПК, повышения эффективности их экономической деятельности и снижения издержек при производстве вооружения, военной и специальной техники в неконкурентной среде, необходимо совершенствование системы ценообразования в сфере ГОЗ [4].

Весь перечень нормативно-правовых актов носит рекомендательный характер, но расчет себестоимости и управление ею от этого не упрощается. В соответствии с нормативной базой государственного оборонного заказа, заключается государственный контракт с особыми условиями исполнения, которые ставят в определенные рамки исполнителя. Но если к формированию себестоимости и цены предприятие подошло не добросовестно, оно не понесет финансовой ответственности.

Чтобы предприятие ОПК не занижало качество продукции и соблюдало условия выполнения ГОЗ, к нему предписывается военный представитель. Он изучает весь процесс производства и обязан знать все тонкости выпуска готового товара.

Представитель проверяет все документы, связанные с установкой цены, и отправляет их в вышестоящий орган — Федеральную антимонопольную службу. За частую предприятие не несет финансовой и уголовной ответственности за нецелевое использование денежных средств, она ложится на закрепленное военное представительство. Но как правило военное представительство не допускает включения необоснованных затрат в цену продукции, они срезаются на стадии проверки документов, и за предприятием нет никаких нарушений. Если же военное представительство все-таки, пропустило в силу человеческого фактора документы с нарушениями и не выявило тех мест, где предприятие пытается его обмануть, именно оно и окажется виновным.

Ещё одной причиной возникновения проблем в ценообразовании является поквартальный способ планирования, а весь мир работает по недельному. Образуются большие запасы комплектующих и материалов [3].

Создавшееся сложное положение в ОПК требует решений на самом высоком государственном уровне в лице Президента и Правительства России. Так, принятие новых, обобщенных нормативно-правовых актов будет способствовать реформированию системы ценообразования в целях стимулирования организаций ОПК к снижению затрат при производстве продукции по ГОЗ и внедрению передовых технологий. Это позволит сдерживать рост цен на вооружение и обеспечит повышение инвестиционной привлекательности организаций ОПК.

К тому же данная проблема должна решаться именно в двустороннем порядке: должно быть честное содействие со стороны предприятий-исполнителей и адекватное государственное регулирование со стороны государственного заказчика.

Хоть государственная программа перевооружения 2011–2020 гг. и влила большие средства в предприятия ОПК, она не решила основные проблемы ценообразования. Но уже подводятся итоги ранее принятых планов и уточняются контрольные цифры ныне действующей ГПВ-2027 [6].

Для выхода из создавшегося положения необходима разработка новой системы ценообразования на продукцию военного назначения, в основу которой должна быть положена концепция зависимости цены продукции от ее качества.

Таким образом, на сегодняшний день, система ценообразования в ОПК ещё далека от совершенства. Одним из основных методов решения данной проблемы будет пересмотр и по-

правка нормативно-правовых документов. Также важную роль сыграет изменение системы планирования и привлечение предприятий к финансовой ответственности, за попытку изменения себестоимости и качества продукции. Нужно ввести конкурсы с предварительным отбором поставщиков.

Так, наличие разветвленной системы моделей цен, обеспечивающих полную компенсацию затрат, правильное формирование и распределение прибыли, покрывающие финансовые риски поставщика и заказчика, стимулирующих и поощряющих инновационное развитие — необходимое условие успешной реализации целей государственной политики в сфере ОПК.

Литература:

1. Бакулина А. А., Топчий П. П. Построение модели ценообразования на продукцию ОПК с применением математических методов // Имущественные отношения в РФ. — 2017. — № 9. С. 74–79.
2. Гончарук Е. Ю., Давыдова Е. В., Растрюгина Е. А., Гончаренко Т. В., Ищенко О. В. Ценообразование в сфере государственного оборонного заказа. Экспертно-аналитический центр ценообразования в оборонной промышленности // Эксперт 275. — М., 2017. — С. 237.
3. Есаулов В. Н. О проблемах становления рыночных отношений в российском оборонно-промышленном комплексе (ОПК) // Вестник НГУЭУ. — 2013. — № 1. — С. 55–60.
4. О государственном регулировании цен на продукцию, поставляемую по государственному оборонному заказу [электронный ресурс] <http://government.ru/docs/30409/> (дата обращения 15.05.2021).
5. Рыночные методы ценообразования [электронный ресурс] <https://helpstat.ru/rynochnye-metody-czenoobrazovaniya> (дата обращения 15.05.2021).
6. Тарасова Д. Д., Подоляк О. О. «Анализ проблем, возникающих при формировании цены на ГОЗ предприятия НПОА имени академика Н. А. Семихатова» [электронный ресурс] <https://ekonomika.snauka.ru/2020/01/16956> (дата обращения 15.05.2021).
7. Шамхалов Ф. И., Канкулов М. Х. Совершенствование ценообразования на продукцию предприятий оборонно-промышленного комплекса // Научный вестник ОПК России. — 2018. — № 2. — С. 34–40.
8. Юрага С. А. Проблемы ценообразования на продукцию военного назначения в рамках государственного оборонного заказа // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 2015. — № 2. — 339 с.

Межуровневое информационное взаимодействие в рамках единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций

Иванов Евгений Евгеньевич, студент магистратуры

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

В статье изучается проблема взаимодействия в рамках единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (далее РСЧС). Приведен системный анализ нормативной правовой базы в области информационного взаимодействия по вопросам защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций. Проанализирован межуровневый процесс взаимодействия между центрами управления в кризисных ситуациях Главных управлений МЧС России по субъекту Российской Федерации и едиными дежурно-диспетчерскими службами муниципальных образований, на фоне ежегодно растущих требований к оперативности и полноте передаваемой информации. Выявлен ряд недостатков в, казалось бы, на сто процентов отлаженном механизме информационного взаимодействия, предложены пути их устранения. Актуальность рассматриваемых вопросов обусловлена миссией системы государственного управления по сохранению жизни и здоровья населения, как наивысшей ценности Российской Федерации. Задача при написании статьи заключалась в определении состояния межуровневого информационного взаимодействия между органами повседневного управления РСЧС.

Ключевые слова: взаимодействие, информационное взаимодействие, органы местного самоуправления, оперативность, координация, органы управления, оперативная информация, защита населения.

За последние 100 лет влияние человека на окружающую внешнюю среду значительно увеличилось. Еще совсем недавно человечество не имело производства с использованием электроэнергии, а сегодня мы летаем, в космос, строим атомные электростанции, создаём оружие массового поражения. В таких непростых условиях нам приходится порой не жить, а выживать. Мы затрачиваем колоссальные ресурсы для поиска воды на других планетах, а на Земле полно мест, в которых люди и не мечтают, чтобы в их домах была просто вода. Однако с ростом потребностей человека и как следствие этого повышение уровня сложности технологических процессов нельзя не отметить увеличение риска возникновения нештатных ситуаций. Очень часто это приводит к возникновению производственных аварий и катастрофам с тяжелыми последствиями для человечества в целом, и примеров тому немало. Нельзя не отметить и изменения в климате, в результате которых на сегодняшний день мы видим множество природных аномалий и катаклизмов. В такой обстановке защита населения государством приобретает еще более значимый формат. На сегодня в области защиты населения государством проделана большая работа. Концепция защиты населения и территорий, от возникающих опасностей, направлена на предупреждение возникновения чрезвычайных ситуаций различного характера. На новый уровень вышли такие понятия как информация и взаимодействие. Ведь своевременное получение первичной информации зачастую закладывает успех и эффективность дальнейших оказываемых мер и действий. С целью объединения общих усилий, силами государства создана сложная система предупреждения и ликвидации ЧС. Но как любой сложный механизм, эта система подвержена сбоям и отказам. Зачастую это не только человеческий фактор, но и программные сбои, недостаток финансирования. Другой фактор, это межведомственное взаимодействие, которое зачастую дает сбой из-за неоднородности на административном правовом поле. Существует ряд пробелов, которые затормаживают нормальное функционирование системы.

Для организации этих процессов и формирования единой государственной системы предупреждения и ликвидации ЧС, проделана колоссальная работа по формированию законодательной базы. Ниже автором приведен анализ законодательной базы, определяющей порядок взаимодействия, а именно информационного взаимодействия, внутри системы РСЧС. Но для того чтобы все элементы системы были взаимосвязаны, необходимо организовать их общую координацию на фоне общего взаимодействия, а в частности — информационного взаимодействия.

Для определения целей и задач, а также приоритетных направлений по защите населения и территорий, Президентом Российской Федерации 1 января 2008 года был подписан указ № 12, который закрепил «Основы государственной политики Российской Федерации в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций на период до 2030 года» (далее Основы) [2].

Так в Основах закреплено, что: «федеральные органы исполнительной власти (далее ФОИВ), органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации (далее ОИВ), органы местного самоуправления (ОМСУ) и организации осуществляют деятельность в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций и взаимодействие в рамках единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций (далее РСЧС) в пределах своих полномочий» [2].

Статья 9 определяет содержание мероприятия, выполняемых в целях защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций (далее ЗНТ от ЧС). Одними из них, являются:

«— совершенствование нормативно-правовой базы в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций;

— развитие систем информирования и оповещения населения в местах массового пребывания людей;

— совершенствование информационного взаимодействия экстренных оперативных служб в целях повышения эффективности мероприятий по оказанию необходимой помощи населению» [2].

Координатором деятельности всех ФОИВ, задействованных в РСЧС, выбрано Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий (далее МЧС России).

Этим же Указом определены задачи взаимодействия ФОИВ, ОИВ, ОМСУ:

«а) координация деятельности названных органов и организаций в указанной области;

б) консолидация действий названных органов и организаций в указанной области в рамках единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций» [2].

Взаимодействие всех элементов и систем РСЧС заключается в скоординированной и целенаправленной их деятельности.

Основополагающим нормативным правовым актом, формирующим основы в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций, является Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» [1].

Его положения ориентированы на достижение следующих целей:

«предупреждение возникновения и развития чрезвычайных ситуаций;

снижение размеров ущерба и потерь от чрезвычайных ситуаций;

ликвидация чрезвычайных ситуаций;

разграничение полномочий в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций между федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и организациями» [1].

В нем же прописаны цели и задачи для РСЧС.

Для того чтобы закрепить состав, принципы и механизмы функционирования РСЧС, а также, входящие в её состав силы и средства, в том числе порядок выполнения ими задач и их взаимодействия, Правительство Российской Федерации 30 декабря 2003 г., в лице Председателя Правительства РФ, подписывает Постановление № 794 «О единой государственной системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций». Это постановление утверждает Положение о РСЧС.

Разделы этого документа формируют правила функционирования системы, её органов управления, входящих в её состав сил и средств ФОИВ, ОИВ субъектов Российской Федерации, ОМСУ, организаций, в полномочия которых входит решение вопросов по защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций [3].

Согласно Положению РСЧС поделена на две подсистемы — это функциональная и территориальная. Первая включает в себя силы и средства, задействованных ФОИВ, а вторая — силы и средства субъектов РФ соответственно. Они призваны реализовывать свою деятельность на пяти уровнях функционирования: федеральном, межрегиональном, региональном, муниципальном и объектовом уровнях.

На каждом уровне единой системы создаются:

- «координационные органы управления;
- постоянно действующие органы управления;
- органы повседневного управления;

силы и средства, резервы финансовых и материальных ресурсов;

- системы связи и оповещения органов управления и сил РСЧС;
- системы информирования населения о чрезвычайных ситуациях» [3].

Органы повседневного управления РСЧС организуют свою деятельность на основе соответствующих положений о них или уставов.

В статье 7 Положения о РСЧС определено, что «обеспечение координации деятельности органов повседневного управления РСЧС и гражданской обороны, организации информационного взаимодействия ФОИВ, ОИВ субъектов РФ, ОМСУ и организаций при решении задач в области ЗНТ от ЧС и гражданской обороны, а также при осуществлении мер информационной поддержки принятия решений в области защиты населения и территорий от ЧС и гражданской обороны в установленном порядке осуществляют:

а) на федеральном уровне — НЦУКС МЧС России;

б) на межрегиональном уровне — ЦУКС ГУ МЧС России в субъектах Российской Федерации, в которых находятся центры соответствующих федеральных округов;

в) на региональном уровне — ЦУКС ГУ МЧС России в субъектах Российской Федерации;

г) на муниципальном уровне — ЕДДС муниципальных образований» [3].

Для организации информационной поддержки деятельности РСЧС, а это сбор и создание баз данных, анализ и прогнозирование обстановки, передача и обмен данными, создана автоматизированная информационно-управляющая системы (АИУС).

Постановление указывает порядок сбора и обмена информации в выше указанной области, в том числе органами местного самоуправления и организациями [3].

Сроки и формы представления указанной информации устанавливаются МЧС России по согласованию с ФОИВ, государственными корпорациями и ОИВ субъектов Российской Федерации.

В 1997 году Правительство РФ определило: «порядок сбора и обмена в Российской Федерации информацией в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера» [4]. Для МЧС России поставлена задача по установлению сроков и форм отчетности предоставляемой информации в области ЗНТ от ЧС, а всем остальным участникам РСЧС поставлена задача по переработке ведомственных документов, касающихся указанной области, а также по организации сбора и обмена информации в установленном порядке [4].

Так, в частности: «организации представляют информацию в орган местного самоуправления, а также в федеральный орган исполнительной власти, к сфере деятельности которого относится организация.

Органы местного самоуправления осуществляют сбор, обработку и обмен информацией на соответствующих территориях и представляют информацию в органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации осуществляют сбор, обработку и обмен информацией на соответствующих территориях и представляют информацию в Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий через органы, специально уполномоченные решать задачи гражданской обороны и задачи по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций по субъектам Российской Федерации» [4].

В области информационного взаимодействия МЧС России наделено следующими полномочиями:

«— координирует работу по сбору и обмену информацией;

— осуществляет сбор и обработку информации, предоставляемой федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, Государственной корпорацией по атомной энергии «Росатом» и Государственной корпорацией по космической деятельности «Роскосмос»;

— ведет учет чрезвычайных ситуаций» [4].

Ниже приведен анализ ведомственных приказов МЧС России, касающихся процессов информационного взаимодействия в рамках РСЧС.

Приказ МЧС РФ от 26 августа 2009 г. N496 «Об утверждении Положения о системе и порядке информационного обмена в рамках единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций», зарегистрированный в Минюсте РФ 15 октября 2009 г. за номером 15039 [5].

В положении определено, что составляющими элементами системы информационного обмена являются:

«субъекты информационного обмена, в роли которых выступают постоянно действующие органы управления РСЧС

на федеральном, межрегиональном, региональном, муниципальном и объектовом уровнях;

информационно-телекоммуникационная инфраструктура РСЧС;

совокупность информационных ресурсов в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций» [5].

Согласно Положению, информационные ресурсы в области ЗНТ от ЧС делятся на оперативную и плановую информацию [5].

Ответственными за сбор, обработку и передачу оперативной и плановой информации определены органы повседневного управления РСЧС, а МЧС России.

Следом идет серия приказов МЧС России, которые актуализируют процесс информационного взаимодействия в системе РСЧС.

Приказ МЧС России от 11 января 2021 г. N2 «Об утверждении Инструкции о сроках и формах представления информации в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера», зарегистрированный в Минюсте РФ 15 марта 2021 года, регистрационный N62744 [6].

Данная Инструкция определяет временные сроки и формы для направляемой информации в области ЗНТ от ЧС природного и техногенного характера в МЧС России [6].

Так, например, информация в области ЗНТ от ЧС природного и техногенного характера представляется по пяти формам, указанным в приложениях к Инструкции:

«1/ЧС — «Донесение об угрозе (прогнозе) чрезвычайной ситуации»;

2/ЧС — «Донесение о факте и основных параметрах чрезвычайной ситуации»;

3/ЧС — «Донесение о мерах по защите населения и территорий, ведении аварийно-спасательных и других неотложных работ»;

4/ЧС — «Донесение о силах и средствах, задействованных для ликвидации чрезвычайной ситуации»;

5/ЧС — «Итоговое донесение о чрезвычайной ситуации» [6].

Для данных донесений приведено подробное описание заполнения граф и разделов.

Приказ МЧС России от 5 июля 2021 г. № 430 «Об утверждении Правил обеспечения центрами управления в кризисных ситуациях территориальных органов МЧС России координации деятельности органов повседневного управления единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и органов управления гражданской обороной, организации информационного взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и организаций на межрегиональном и региональном уровнях», зарегистрированный в Минюсте РФ 27 сентября 2021 г. за номером № 65150 [7].

Эти правила для ЦУКС ГУ МЧС России по субъекту РФ выделяет следующие функции:

«а) координации деятельности органов повседневного управления РСЧС и органов управления гражданской обороной, в том числе управления силами и средствами РСЧС, силами и средствами ГО;

б) организации информационного взаимодействия ФОИВ, ОИВ субъектов Российской Федерации, ОМСУ и организаций, в полномочия которых входит решение вопросов по ЗНТ от ЧС, в том числе по обеспечению безопасности людей на водных объектах, при решении задач в области ЗНТ от ЧС, ГО, а также при осуществлении мер информационной поддержки принятия решений в области ЗНТ от ЧС, ГО (далее — информационное взаимодействие)» [7].

Данный документ преследует цель снижения рисков и смягчения последствий ЧС природного и техногенного характера, посредством правильной организации координации деятельности и организации информационного взаимодействия [7].

В статье 4 Правил указаны формы, в которых осуществляется координация деятельности и информационное взаимодействие. Основная форма, по мнению автора, — это «проведение учений и тренировок с органами повседневного управления РСЧС и органами управления ГО по выполнению возложенных на них задач» [7].

Пункт 10 Правил повествует, что ФОИВ через свои территориальные органы, ОИВ субъектов Российской Федерации и ОМСУ принимают участие в информационном обмене в соответствии с заключенными двухсторонними соглашениями и регламентами информационного обмена. Но на сегодняшний день, по мнению специалистов НЦУКС, входящих в состав комиссий комплексных проверок, не все муниципальные образования заключили соглашения. Это происходит по ряду причин. Зачастую это банальное отсутствие основных элементов ЕДДС в муниципальном образовании по причине отсутствия финансирования. Вообще процесс создания развития и совершенствования ЕДДС на определенной территории требует дополнительного анализа и изучения.

Заключительный документ данной статьи — приказ МЧС России от 07.07.2021 № 444 «Об утверждении Регламента обмена оперативной информацией в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и обеспечения пожарной безопасности в системе МЧС России» [8].

Регламент, утвержденный вышеуказанным приказом, определяет «порядок обмена оперативной информацией в области ЗНТ от ЧС природного и техногенного характера и обеспечения пожарной безопасности (далее — оперативная информация) в системе МЧС России на трех уровнях:

- на федеральном уровне;
- на межрегиональном уровне;
- на региональном уровне» [8].

Согласно Регламенту, оперативная информация подразделяется на 5 видов:

- 1) оперативная информация при угрозе возникновения ЧС;
- 2) оперативная информация при возникновении ЧС;
- 3) оперативная информация при реагировании на пожары;
- 4) ежедневная отчетная информация об общем состоянии оперативной обстановки;
- 5) срочная информация [8].

Обмен оперативной информацией осуществляется между субъектами оперативной информации, а также между субъектами и источниками оперативной информации.

Так к субъектам обмена оперативной информацией в системе МЧС России относятся:

на федеральном уровне (за Российскую Федерацию) — оперативная дежурная смена МЧС России;

на межрегиональном уровне (за федеральный округ) — оперативные дежурные смены ГУ МЧС России в центрах Федеральных округов;

на региональном уровне (за субъект Российской Федерации) — ОДС ГУ МЧС России, штатные органы управления, формируемые при угрозе возникновения (возникновении) ЧС и реагировании на пожар [8].

А вот к источникам оперативной информации относятся ОГВ, ОМСУ, организации и граждане Российской Федерации [8].

Таким образом, исходя из проведенного анализа основных нормативных правовых актов РФ в области защиты населения и территории от ЧС, по вопросам информационного взаимодействия в системе РСЧС можно сделать вывод, что на сегодня силами МЧС России ведется активная работа по совершенствованию информационного взаимодействия. Об этом свидетельствуют подписание четырех основных приказов. Однако окончательно все вопросы не решены, особенно это касается муниципальных образований.

Так в пункте 10 приказа МЧС России от 5 июля 2021 г. № 430 указано, что ФОИВ через свои территориальные органы, ОИВ субъектов Российской Федерации и ОМСУ в целях взаимодействия с ЦУКС территориального органа МЧС России должны заключать двухсторонние соглашения, а также подписывать регламент информационного обмена. Данный пункт ссылается на пункт 9 Приказа МЧС РФ от 26 августа 2009 г. № 496, в котором про ОМСУ ничего не сказано [5]. В результате этого в некоторых муниципальных образованиях по ряду причин отсутствуют соглашения и регламент. Зачастую это происходит по инициативе самого муниципалитета. Тут присутствует и финансовая составляющая. Недостаток таковых ведет к созданию проблемной ситуации, в которой находятся должностные лица, ответственные за реализацию принимаемых мер. Также нельзя исключать и кадровый состав. Во многих населенных пунктах, в которых должны создаваться ЕДДС, на сегодняшний день отсутствуют квалифицированные специалисты. И это несмотря на разработанные стандарты, включая и ГОСТ. Часто бывает, что оператор ЕДДС по совместительству выполняет и другие функции, что достаточно негативно сказывается на качестве исполнения её основных обязанностей. И это происходит не от хорошей жизни. Причина тому низкий уровень оплачиваемого

труда и отсутствие кадров. А ведь результатом такой неправильно организованной работы может стать пропущенный звонок и как следствие этого — человеческая жизнь.

Следующий момент, это отличия форм донесений, указанных в Инструкции к приказу МЧС России от 11 января 2021 г. № 2 и в Регламенте к приказу МЧС России от 07.07.2021 № 444 [6,8]. Отличия проявляются как количественно (в первом приказе их 5 форм, а во втором — 72), так и качественно (по детализации представляемой информации). Это говорит о том, что в ЦУКС ГУ МЧС России поступает недостаточный объем информации. Так при организации повседневных тренировок силами ОДС НЦУКС с ОДС ГУ МЧС России по субъекту некоторые муниципальные образования не предоставляют необходимую информацию, ссылаясь только на те приказы, которые зарегистрированы в Минюсте, и не принимают во внимание другие ведомственные документы МЧС России. Для чего это происходит можно только догадываться. По мнению некоторых операторов, они просто не желают себя перегружать лишней информацией, а то и просто вникать в какие-то тонкости предоставляемых данных. А ведь эти данные находятся в самом начале информационной цепочки. Все это также сказывается на оперативность прохождения информации.

Что касается ответственности должностных лиц территориальной подсистемы РСЧС в случае не предоставления информации в области ЗНТ, формализации данных, задержки или уклонения от её подачи, то на сегодняшний день ни одним из документов она не предусмотрена, особенно на муниципальном уровне. Её отсутствие негативно сказывается на добросовестности и ответственности специалистов ЕДДС при выполнении ими своих обязанностей.

Возможными путями решения данных вопросов, по мнению автора, могли бы быть:

уточнения ряда нормативных правовых документов, создание неукоснительных требований, исключающих двойное толкование необходимости заключения соглашений и регламентов информационного взаимодействия;

разработка и утверждение типового двухстороннего соглашения, включая и регламент сбора и обмена информацией;

установление ответственности должностных лиц участвующих сторон в случае задержки или не предоставления оперативной информации;

организация квалифицированной подготовки специалистов ЕДДС, повышение уровня оплаты труда и престижа деятельности.

Литература:

1. Федеральный закон от 21.12.1994 г. № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера».
2. Указ Президента Российской Федерации от 01.01.2018 № 12 «Об утверждении Основ государственной политики Российской Федерации в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций на период до 2030 года».
3. Постановление Правительства РФ от 30.12.2003 г. № 794 «О единой системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций».
4. Постановление Правительства РФ от 24.03.97 г. № 334 «О Порядке сбора и обмена в Российской Федерации информацией в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера».

5. Приказ МЧС России от 26.08.09 г. N496 «Об утверждении Положения о системе и порядке информационного обмена в рамках единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций».
6. Приказ МЧС России от 11.01.21 г. N2 «Об утверждении Инструкции о сроках и формах представления информации в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера».
7. Приказ МЧС России от 5.07.21 г. № 430 «Об утверждении Правил обеспечения центрами управления в кризисных ситуациях территориальных органов МЧС России координации деятельности органов повседневного управления единой государственной системы предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций и органов управления гражданской обороной, организации информационного взаимодействия федеральных органов исполнительной власти, органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и организаций на межрегиональном и региональном уровнях».
8. Приказ МЧС России от 07.07.2021 № 444 «Об утверждении Регламента обмена оперативной информацией в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и обеспечения пожарной безопасности в системе МЧС России».

Анализ состояния российской металлургической промышленности

Кириченко Валерий Алексеевич, студент магистратуры;
Некрасова Татьяна Петровна, доктор экономических наук, профессор
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Металлургическая промышленность является одним из флагманов отечественной индустрии, развитие которой является одной из приоритетных задач государства. Целью данного исследования является проведение анализа отрасли и выявление ее ключевых особенностей.

Ключевые слова: металлургия, промышленность, предприятие, продукция, производство, интеграция.

Введение. Металлургическая промышленность является одной из важнейших отраслей экономики. Она является системообразующей для таких областей как строительство, машиностроение, судостроение, авиастроение автомобилестроение, трубное производство и многих других сфер, без которых сложно представить современную жизнь. Необходимость в современной, высокотехнологичной и эффективной металлургической промышленности во многом определяется потребностями военно-промышленного комплекса, развитие которого является одной из важнейших задач государства. Современная промышленная номенклатура включает в себя более 70 наименований различных металлов, которые делятся на две основные группы: черные и цветные. На долю черной металлургии приходится более 90% от общей массы производимых металлов, о ней и пойдет речь в данной статье.

Основная часть. Производство металлов в течение долгого времени являлось лишь искусным ремеслом, секреты которого передавались из поколения в поколение. Мощным импульсом зарождения современной металлургической промышленности в нашей стране послужили реформы Петра I, благодаря которым Российская империя уже к середине XVIII столетия заняла лидирующие позиции в мировом производстве чугуна [1]. Важным этапом становления отрасли является советский период, который ознаменовался освоением новых месторождений, строительством крупных металлургических комбинатов, созданием мощных источников электроэнергии, развитием транспортной сети, образованием новых городов и другой необходимой инфраструктуры. Кризис 90-х не обошел

стороной российских металлургов. Ощутимый спад производственных показателей был вызван значительным износом оборудования, использованием устаревших технологий и другими внутрисистемными и экономическими проблемами, происходящими в стране. В наши дни металлургия является высокотехнологичной, динамично развивающейся отраслью, использует современные инновации, обладает привлекательностью для российских и иностранных инвесторов.

Российская Федерация обладает крупнейшими после Бразилии запасами железных руд, однако, значительная их часть низкого качества и требует обогащения. Как видно из рисунка 1, наша страна входит в пятерку мировых лидеров по производству железорудной продукции [2, с. 94].

Принято считать, что наиболее показательной величиной оценки черной металлургии является выплавка стали. Мировым лидером по этому показателю за явным преимуществом является Китай, сумевший за 20 лет увеличить его значение более чем в 10 раз. Наша страна по итогам 2020 года поднялась на четвертую строчку рейтинга, обойдя США [3].

Российская черная металлургия находится на III этапе консолидации — специализации, для которого характерно определение глобальных лидеров отрасли. На сегодняшний день более 80% выпускаемой продукции обеспечивается крупными горизонтально и вертикально-интегрированными холдингами, среди которых: ПАО «Северсталь», «Евраз Груп с. А», «Металлоинвест», ПАО «НЛМК», ПАО «ММК», ПАО «Мечел» [4]. Производственный цикл таких комбинатов включает множество стадий от добычи и обогащения руды до получения продукции

| Страна | Запасы, категория | Запасы, млрд т | Доля в мировых запасах, % | Производство в 2019 г., млн т | Доля в мировом производстве, % |
|-----------|---------------------------------------|-------------------|---------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| Австралия | Proved+Probable Reserves | 23,1 ¹ | 13,6 | 918,7 ⁴ | 36,7 |
| Бразилия | Reserves | 29 ² | 17 | 393,9 ⁴ | 15,8 |
| Китай | Reserves | 20 ² | 11,8 | 350 ² | 14 |
| Индия | Proved+Probable Reserves | 5,4 ³ | 3,2 | 220,1 ⁴ | 8,8 |
| Россия | Запасы категорий A+B+C ₁ * | 25,4 ⁵ | 14,9 | 102,4 ⁶ | 4,2 |
| Прочие | Reserves | 67,1 ² | 39,5 | 515,3 ⁴ | 20,5 |
| Мир | Запасы | 170 | 100 | 2 500 | 100 |

* разрабатываемых месторождений

Источники: 1 – Australian Government, 2 – U.S. Geological Survey, 3 – Indian Bureau of Mines, 4 – World Bureau of Metal Statistics (WBMS), 5 – ГБЗ РФ (предварительные (сводные) данные), 6 – данные ФГБУ «Росгеолфонд»

Рис. 1. Запасы железных руд и производство товарных железных руд в мире [2, с. 94]

высокого передела. Такая схема позволяет предприятиям самостоятельно обеспечивать себя необходимым дешевым сырьем и материалами, сократить транспортные расходы, повысить эффективность производственных и управленческих процессов. Помимо крупных комбинатов можно выделить средние металлургические предприятия и мини-заводы, использующие в качестве сырья металлолом. Средние, как правило, сосредоточены на более узком спектре выпускаемой продукции, примерами являются ПАО «Северский трубный завод», ООО «ОМЗ-Спецсталь». Производительность мини-заводов обычно составляет до 2 млн тонн стали. Они располагаются максимально близко к рынкам сбыта и предприятиям ломозаготовки. Преимуществами таких заводов являются: значительно меньшие капиталовложения, экологичность, мобильность, более короткий производственный цикл, менее энергозатратные.

На отрасль влияет множество различных факторов, определяющих её развитие, их можно классифицировать на 4 основные группы:

1. Политические факторы: принятие мер для защиты внутреннего рынка, государственная поддержка развития отрасли, обеспечение экологической безопасности.
2. Экономические факторы: состояние сырьевой базы, степень доходов населения, изменение курсов валют, величина потребления металла.
3. Технологические факторы: финансовая поддержка НИОКР, показатели технологического развития, производственная инфраструктура.
4. Социально-культурные факторы: численность и структура населения, обеспеченность квалифицированными кадрами.

Оценивая влияние этих факторов на отрасль можно отметить следующее: влияние политических факторов на развитие в основном положительное. Существенным обстоятельством является государственная поддержка предприятий, негативное воздействие оказывает ввод санкций от зарубежных стран. Влияние экономических факторов на отрасль двоякое. Плюсом является рост доходов населения и обеспеченность ресурсами. Отрицательное воз-

действие оказывает нестабильность валютных курсов, рост цен. Воздействие социальных факторов скорее отрицательное, связано с дефицитом высококвалифицированных специалистов. Технологические факторы оказывают благоприятное воздействие, возрастает степень модернизации и автоматизации, выделяются средства на научную и исследовательскую деятельность.

Становление российской металлургической промышленности можно охарактеризовать следующими, сформировавшимися на сегодняшний день, отраслевыми особенностями хозяйственной деятельности:

1. Потребность в значительных капиталовложениях, срок окупаемости которых весьма значителен.
2. Незначительное содержание в руде полезного компонента обуславливает материалоемкость, многостадийность и продолжительность производственных процессов, в основном это касается крупных вертикально-интегрированных предприятий.
3. Географическая привязанность. Для крупных комбинатов важно наличие развитой транспортной сети, источников электроэнергии, близость к месторождениям, в то время как мини-заводы расположены в непосредственной близости от потребителей продукции и источников сырья.
4. Для отрасли характерна высокая степень монополизации, в тоже время небольшие предприятия доказали свою эффективность и обладают рядом преимуществ.
5. За счет наличия собственных источников дешевого сырья российские холдинги обладают лучшими в мире показателями рентабельности.
6. Предприятия металлургии являются крупными загрязнителями окружающей среды и вынуждены тратить значительные средства на сокращение выбросов, разработку природоохранной документации и оплату различных пошлин за негативное воздействие на окружающую среду.
7. Высокий уровень конкуренции дает импульс для внедрения новых технологий, модернизацию оборудования, повышения качества и стремление к увеличению доли продукции с высокой добавочной стоимостью.

8. Влияние Китая как крупнейшего производителя и импортера металлопродукции.

9. Потребность в государственной поддержке, как в финансовой, так и в регуляции и развитии внутреннего рынка.

10. Потребность в высококвалифицированных кадрах.

11. Зависимость от колебаний валюты ввиду экспортной ориентированности компаний.

Заключение. Развитая металлургия — одно из ключевых условий для индустриализации страны, ее развитие является

стратегически важной задачей государства. Наша страна обладает значительным потенциалом и перспективами развития. Важнейшими задачами развития отрасли являются: повышение инвестиционной привлекательности, расширение географии поставок, создание условий для развития внутреннего рынка, повышение качества и ассортимента производимой продукции, переподготовка персонала и улучшение условий труда, снижение себестоимости за счет внедрения нового оборудования и технологий.

Литература:

1. Пыхалов И. В. Развитие черной металлургии в Российской империи // Проблемы современной экономики. — 2017. — № 01. — С. 221–227.
2. Государственный доклад «О состоянии и использовании минерально-сырьевых ресурсов Российской Федерации в 2019 году» — М., Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации 2020.
3. Worldsteel association [Электронный ресурс] <https://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2021/Global-crude-steel-output-decreases-by-0.9—in-2020.html> (дата обращения: 28.10.2021).
4. Лазич Ю. В., Попова И. Н. Тенденции и проблемы развития металлургической отрасли России // Beneficium. 2020. № 2 (35). [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-i-problemy-razvitiya-metallurgicheskoy-otrasli-rossii/viewer> (дата обращения: 29.10.2021).

Анализ современной системы мотивации персонала

Кондратьева Антонина Александровна, студент магистратуры
Московская международная академия (г. Москва)

В статье рассматривается современная система мотивации персонала. На примере теории потребностей А. Маслоу и комплексной процессуальной теории мотивации Портера — Лоулера характеризуются понятия «внешняя» и «внутренняя» мотивация. В рамках данной статьи рассматриваются ключевые особенности основных методов мотивации персонала. На основе изученной теоретической информации проанализирована система мотивации персонала в АО «ФПК».

Ключевые слова: система мотивации, методы мотивации персонала.

Современная рыночная экономика стремительно приобретает антропоцентрические черты, и большинство крупных руководителей и управленцев вынуждены признать значимость сотрудников в цепочке работы предприятия [8, с. 264]. Грамотное распределение задач и обязанностей сотрудников, соизмеримых с возможностями и способностями, позволяет выстроить функциональную систему работы предприятия. Второй фактор, оказывающий влияние на качество работы сотрудников — это уровень их вовлеченности в рабочие процессы [6, с. 115]. Именно для этого современная система кадровой работы разрабатывает все новые и новые способы мотивации работников.

Актуальность и значимость разработки системы мотивации персонала состоит также в том, что, определив способы формирования мотивационной сферы человека, руководители смогут организовывать процессы таким образом, что производительность и конкурентоспособность компании будут увеличиваться.

Поведение любого сотрудника всегда замотивировано. Факторами мотивации выступают интересы и потребности

человека как сотрудника, так и как личности в целом. В менеджменте выделяют внутреннюю и внешнюю мотивацию. Внутренняя мотивация связана с потребностями человека изнутри: с увлеченностью деятельностью, со значимости выполняемой работы, с возможностями к развитию и самореализации. Внешняя мотивация создается под воздействием факторов извне: из уровня заработной платы, наличия соц. пакета, возможных премий и поощрений. Внутренняя мотивация исходит из личностных аспектов человека и связана с тем, насколько он заинтересован в работе, с его положением в обществе исходя из занимаемой должности, из возможностей для самореализации и общего интереса к деятельности [5, с. 316].

Согласно теории потребностей А. Маслоу, впервые изложенной в работе «Теория человеческой мотивации» (1943), существует определённая иерархия запросов человека, где у основания стоят физиологические нужды, а на вершине — духовные. Согласно данной идее, до тех пор, пока нижний уровень потребностей не будет заполнен полностью, невозможно будет перейти к следующей ступени [10, с. 154]. В данном случае речь идёт о работе с внутренней мотивации

сотрудника. То, насколько человек будет удовлетворён своим финансовым состоянием и уверен в завтрашнем дне, несомненно, будет сказываться на мотивах, побуждающих его работать на той или иной должности. В случае, если доход условного работника не покрывает его обязательные нужды, вынуждая человека фокусироваться на низшие запросы (физиологические потребности и потребности в безопасности), не может идти и речи об использовании внешних мотивирующих факторов, поскольку они подразумевают связь с высшими элементами пирамиды.

Рассмотрим комплексную процессуальную теорию мотивации Портера — Лоулера. Эта теория впервые была выдвинута в 1968 году Лайманом Портером и Эдвардом Лоулером, и включает в себя идеи двух других теорий — теории справедливости и теории ожиданий. По мнению Портера и Лоулера, существуют взаимосвязанные элементы: ценность вознаграждения; вероятность оплаты; затраченные усилия; роль сотрудника; уровень способностей; результат; нематериальные блага; внешняя награда — материальные блага: денежные средства, карьерный рост; ожидаемая награда; удовлетворенность [4, с. 169].

По данной теории, полученные итоги работы напрямую зависят от усилий, приложенных конкретным сотрудником, его личностных и профессиональных качеств.

Разработка системы мотивации — многоуровневый процесс, состоящий из следующих этапов: экспресс-анализ целевого сегмента рынка; анализ действующей системы мотивации; анализ внутренних бизнес-процессов компании; анализ финансовой и управленческой отчетности; анализ целей компании (и механизмов формирования целей) в краткосрочной и долгосрочной перспективе; разработка KPI; разработка расчетных моделей; разработка и утверждение альбома мотивационных схем; доработка положений и регламентов; обучение персонала компании работе по: расчету KPI, расчетам коэффициентов мотивации персонала [6, с. 264].

Для определения рекомендаций по мотивации сотрудников нам необходимо рассмотреть способы воздействия на членов рабочих коллективов, разработанных теоретиками и практиками менеджмента.

Методы управления персоналом (или МУП) — это способы реализации управленческих воздействий на персонал для достижения целей управления организацией.

Выделяют следующие МУП: экономические, административно-правовые, социально-психологические. Экономические МУП воздействуют на работников с помощью финансо-

вого воздействия, и могут как поощрять, так и порицать. Чаще всего используются следующие формы: хозяйственный расчёт, материальное стимулирование, гарантии, компенсации, основная и дополнительная заработная плата, вознаграждение за конечный результат, премия и материальная помощь [13, с. 43].

Административно-правовые МУП — методы, с помощью которых осуществляются воздействия на работников, основанные на властных отношениях, дисциплине и системе административно-правовых взысканий.

Социально-психологические методы — это способы осуществления управленческих воздействий на персонал, основанные на использовании закономерностей социологии и психологии. Эти методы направлены как на группу сотрудников, так и на отдельные личности.

В рамках данной работы мы рассмотрим, какие именно МУП используются в Акционерном Обществе «Федеральная Пассажирская Компания». В качестве мотивации персонала в организации используются следующие виды: начисляются региональные компенсационные надбавки, присваиваются классные звания работников, устанавливаются надбавки за профессиональное мастерство, выдаются вознаграждения за преданность компании, назначаются приказы о поощрении работников за преданность компании и т.д.

В предложенной организации отмечается высокий уровень заинтересованности руководства в мотивировке работников. Такие решения принимаются в целях повышения материальной заинтересованности, стимулирования непрерывной трудовой деятельности работников АО «ФПК», а также обеспечение стабильности кадрового состава.

Индивидуальные награды (например, классовые звания) присваиваются в целях дополнительной мотивации к повышению уровня классификации. Классные звания присваиваются работникам, обладающим высоким уровнем знаний, достигшим наилучших результатов в работе, за добровольное и качественное выполнение должностных обязанностей, активное участие в наставничестве, применение передовых методов труда, высокий профессионализм и постоянное повышение квалификации при отсутствии нарушений. Однако перечисленные методы затрагивают в основном внешнюю мотивацию сотрудников, и являются исключительно экономическими методами. Для создания наиболее эффективной системы мотивации организации следует обратить повышенное внимание на внутреннюю мотивацию сотрудников, используя методы социально-психологической мотивации.

Литература:

1. Белкина В. И. Мотивы и стимулы труда / В. И. Белкина // — Социальная защита, 2010. — 8. — С. 43–45.
2. Виханский О. С. Менеджмент: учеб. / О. С. Виханский, А. И. Наумов. — 4-е изд., — М.: Экономистъ, 2006. — 415 с.
3. Герчиков В. И. Мотивация, стимулирование и оплата труда / В. И. Герчиков. — М.: ГУ ВШЭ, 2004. — 415 с.
4. Гуцина И. В. Трудовая мотивация как фактор повышения эффективности труда / И. Гуцина // Общество и экономика, 2012. — с. 111–124.
5. Добролюбов Е. А. Система материального и нематериального стимулирования (мотивации) персонала / Е. А. Добролюбов // Банковские технологии, 2002. — С. 41–44.
6. Егоршин, А. П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие / А. П. Егоршин. — Н. Новгород: НИМБ, 2010. — 305 с.
7. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы: Учеб. пособие для вузов / Е. П. Ильин. — СПб. и др.: Питер, 2013. — 508 с.

8. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: Учеб. пособие для вузов / А. Я. Кибанов. — М.: Библи-глобус, 2012. — 678 с.
9. Лукина, В. В. Управление рабочей мотивацией / В. Лукина // Менеджмент сегодня, 2012. — С. 16–19.
10. Маслоу, А. Г. Мотивация и личность / А. Г. Маслоу — СПб.: Питер, 2007. — 352 с.

Особенности банковского кредитования юридических лиц в 2018–2021 гг.

Куделина Татьяна Юрьевна, кандидат экономических наук, преподаватель;

Крюкова Альбина Анатольевна, преподаватель;

Диброва Ольга Валерьевна, преподаватель

Бузулукский финансово-экономический колледж — филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (Оренбургская обл.)

В статье авторы анализируют показатели динамики и структуры рынка корпоративного кредитования в течение последних трех лет (2018 — нач. 2021 г.).

Ключевые слова: кредит, кредитование юридических лиц, корпоративное кредитование.

Объективно сложившаяся реальность современного общества, нестабильность экономической ситуации внутри страны, спад производства в связи с пандемией коронавируса, осложненная внешнеполитическая ситуация, связанная с санкциями, диктует необходимость переосмысления, анализа как теоретических, так и практических положений кредитных взаимоотношений кредитных организаций и различных субъектов кредитования (в частности, юридических лиц), что подтверждает особую актуальность данной проблемы. По состоянию на 01.01.2021 года 65,1% активов банков приходится на кредитные операции, из них, на портфель корпоративных кредитов — 43,1%, на портфель кредитов, выданных нефинансовым организациям — 35,8% (Таблица 1).

За время своего становления и развития с конца XX начала XXI века кредитный рынок России переживал годы подъема, когда темпы роста объема ссудной задолженности по юридическим лицам достигали 30–50%, а также падение, когда объем ссудной задолженности снижался на 12–16%.

С 2018 по 2020 гг. в целом наблюдается положительная динамика роста объема кредитного портфеля. По результатам

2020 года общий объем портфеля кредитов, выданных корпоративным клиентам, вырос на 14,8%, портфель кредитов, выданных нефинансовым организациям — на 11,7% и выданных индивидуальным предпринимателям — на 17,8%, что представлено в таблице 2.

Результаты по объему выдач кредитов корпоративным клиентам коммерческими банками в 2020 году значительно выше аналогичных показателей за два предыдущих года.

Количество юридических лиц (нефинансовых организаций), имеющих задолженность по кредитам, на 01.01.2021 года увеличилось на 80,1%, что в 10 раз выше процента роста на 01.01.2020 года (8,1%) и достигло более 263 тысяч единиц, а число индивидуальных предпринимателей, имеющих ссудную задолженность за 2020 год, увеличилось более чем на 46%.

По результатам 2020 года, самый больший удельный вес ссудной задолженности приходился на предприятия обрабатывающих производств (25,1%), добывающих полезные ископаемые (5,8%), сельского хозяйства (6,2%), прочих видов деятельности, включая услуги (31,1%). В период пандемии, падения производства ссудная задолженность по результатам

Таблица 1. Сведения о структуре кредитных операций банков (до вычета РВПС) [1]

| № пп | Активы | 01.01.2019 | | 01.01.2020 | | 01.01.2021 | |
|-------|--|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|
| | | % к активам | % к портф. | % к активам | % к портф. | % к активам | % к портф. |
| 1 | Кредиты и прочие размещенные средства | 64,7 | - | 66,6 | - | 65,1 | - |
| 1.1 | Корпоративные кредиты | 44,1 | 100,0 | 43,9 | 100,0 | 43,1 | 100,0 |
| 1.1.1 | Нефинансовые организации | 38,2 | 86,6 | 37,4 | 85,2 | 35,8 | 83,0 |
| 1.1.2 | Финансовые организации | 5,4 | 12,2 | 5,9 | 13,4 | 6,7 | 15,6 |
| 1.1.3 | Индивидуальные предприниматели | 0,5 | 1,2 | 0,6 | 1,4 | 0,6 | 1,4 |
| 1.2 | Госструктуры | 1,0 | - | 0,9 | - | 0,8 | - |
| 1.3 | Физические лица | 17,3 | - | 19,8 | - | 19,3 | - |
| | Активы | 100,0 | - | 100,0 | - | 100,0 | - |
| | Примечание: показатели в колонках 4, 6 и 8 показывают удельный вес в портфеле кредитов, выданных корпоративным клиентам. | | | | | | |

Таблица 2. Сведения о кредитных операциях банков (без вычета РВПС) [1]

| № пп | активы | 01.01.2019 | | 01.01.2020 | | 01.01.2021 | |
|------|---|------------|----------|------------|----------|------------|----------|
| | | млрд руб. | откл., % | млрд руб. | откл., % | млрд руб. | откл., % |
| 1 | Кредиты и прочие размещенные средства | 55 788,3 | 12,0 | 59 177,9 | 6,1 | 67 595,2 | 14,2 |
| 2. | Портфель корпоративных кредитов | 38 011,0 | 11,7 | 39 003,7 | 2,6 | 44 760,2 | 14,8 |
| 3. | Ссудная задолженность по кредитам, выданным нефинансовым организациям, в т.ч. | | | | | | |
| 3.1 | — всего | 32 902,1 | 8,9 | 33 249,6 | 1,1 | 37 149,0 | 11,7 |
| 3.2 | — в рублях | 23 299,2 | 9,8 | 24 882,1 | 6,8 | 26 893,3 | 8,1 |
| 3.3 | — в валюте | 9 602,9 | 7,0 | 8 367,5 | -12,9 | 10 255,7 | 22,6 |
| 4. | Ссудная задолженность по кредитам, выданным индивидуальным предпринимателям, в т.ч. | | | | | | |
| 4.1 | — всего | 469,7 | 7,1 | 527,0 | 12,2 | 620,9 | 17,8 |
| 4.2 | — в рублях | 466,5 | 7,3 | 524,6 | 12,5 | 619,1 | 18,0 |
| 4.3 | — в валюте | 3,1 | -16,2 | 2,4 | -22,6 | 1,8 | -25,0 |
| | Итого активов | 86232, 0 | 1,2 | 88796,2 | 3,0 | 103841,7 | 16,9 |

на 01.01.2021 года (по сравнению с соответствующими показателями за 2019 и 2018 гг.) выросла по предприятиям, добывающим полезные ископаемые более чем на одну треть; обрабатывающих производств — почти на 15%; химического производства — более чем на 32%. По предприятиям торговли этот показатель снижен на 9,8%, более чем на треть увеличены объемы кредитования предприятий прочих видов деятельности, в т.ч., занимающихся оказанием услуг.

На рынке кредитования юридических лиц лидирующие позиции занимают: СберБанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Московский Кредитный Банк (Таблица 3).

Хотя объемы кредитования юридических лиц последние годы и наращиваются более высокими темпами, однако в 2020 году это в большей степени связано с недостатком ресурсов у предприятий в связи с нестабильной их работой в период пандемии коронавируса. Большую роль в вопросе доступности кредитов для бизнеса в 2020 году сыграло снижение ЦБ РФ ключевой ставки до 4,25% (хотя с 22.04.2021 г. она повышена до 5,0%), что способствовало снижению и рыночных процентных ставок за кредиты.

В первой половине 2021 года сохранялась достаточно сложная ситуация по выходу предприятий различных отраслей экономики из кризиса. Что является основной проблемой успешного развития кредитных отношений банков и нефинансовых организациями. Кроме того, в современных условиях

более эффективному развитию кредитных отношений препятствуют следующие факторы:

- хотя и оживляющаяся, но пока еще отсутствующая должная деловая активность со стороны корпоративных заемщиков;
- сложное, пока еще не восстановившееся полностью финансовое положение предприятий как крупного, а в большей степени среднего, малого микро — бизнеса, предпринимателей;
- в условиях низкой платежеспособности многих предприятий, особенно среднего и малого бизнеса, повышающихся рисков самим банкам не выгодно работать в этих условиях, так как риски большие, а маржа невысокая;
- рост просроченной задолженности по кредитам;
- недостаточный спрос на кредиты со стороны качественных заемщиков;
- ограниченные возможности у банков и клиентов для участия в государственных программах льготного кредитования бизнеса [3].

Успешному развитию кредитных отношений между банками и юридическими лицами будет способствовать решение всех вышеуказанных проблем. Особая роль в успешном выходе экономики страны из кризиса в 2021 году отводится государственной кредитной поддержке бизнеса всех уровней. Правительством Российской Федерации с этой целью было продлено действие отдельных льготных программ кредитования, внесены отдельные корректировки в действующие программы.

Таблица 3. Объем ссудной задолженности по кредитам, выданным предприятиям и организациям [2]

| № | Банк | 01.01.2019 | | 01.01.2020 | | 01.01.2021 | |
|---|---------------------------|------------|----------|------------|----------|------------|----------|
| | | млрд.руб. | откл., % | млрд.руб. | откл., % | млрд.руб. | откл., % |
| 1 | СберБанк | 12 420,0 | 13,4 | 12 227,9 | -1,6 | 14 397,4 | 17,7 |
| 2 | ВТБ | 6 978,1 | 31,4 | 6 967,9 | -0,2 | 7 676,6 | 10,2 |
| 3 | Газпромбанк | 3 711,7 | 8,6 | 3 849,7 | 3,7 | 4 329,2 | 12,5 |
| 4 | Россельхозбанк | 1 733,9 | 13,1 | 1 881,9 | 8,5 | 2 288,9 | 21,6 |
| 5 | Московский Кредитный Банк | 1 635,4 | 10,4 | 1 785,1 | 9,2 | 2 170,4 | 21,6 |
| | По системе в целом | 32 902,1 | 8,9 | 33 249,6 | 1,1 | 37 149,0 | 11,7 |

Литература:

1. https://cbr.ru/banking_ — Официальный сайт Банка России. Показатели банковского сектора Российской Федерации (интернет выпуск) № 1: 2021 год [Электронный ресурс]
2. <https://www.banki.ru/banks/ratings> — Официальный сайт рейтингового агентства Банки ру. Финансовые рейтинги банков [Электронный ресурс]
3. Экономика и банки в условиях глобальной нестабильности. Аналитические материалы от 3 сентября 2020 года по результатам II Съезда Ассоциации банков России. Раздел 2. Банковский сектор России в системе мер по преодолению экономических последствий новой коронавирусной инфекции [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://docviewer.yandex.ru/view/>

Проблемы выбора способа амортизации основных средств

Сапцына Наталья Александровна, студент

Научный руководитель: Шалаева Людмила Васильевна, кандидат экономических наук, доцент
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В статье рассматриваются основные изменения в бухгалтерском и налоговом учете основных средств, которые произошли в соответствии с принятием нового Федерального стандарта ФСБУ 6/2020 «Основные средства». В статье приводятся сравнительные характеристики способов амортизации и разъяснения по ним. Даются рекомендации по выбору того или иного способа начисления амортизации объектов основных средств.

Ключевые слова: основные средства, учет, амортизация, норма амортизации, срок полезного использования, способы начисления амортизации.

Одним из наиболее важных, а в некоторых аспектах сложным участком учета, можно назвать бухгалтерский учет объектов основных средств. Основные средства (в экономической литературе часто отождествляются с основными фондами) выступают важнейшим условием осуществления деятельности в различных отраслях. Согласно исследованиям специалистов, в общем объеме имущества на предприятиях агропромышленного комплекса как доля основных производственных фондов составляет около 70% [3, с. 67].

В процессе своей хозяйственной деятельности предприятия АПК приобретают и используют основные средства с целью производства сельскохозяйственной продукции, которые имеют свойство изнашиваться, в связи с чем возникает необходимость начисления амортизации. Зачастую предприятия, стремясь сблизить бухгалтерский и налоговый учет амортизации основных средств, применяют наиболее простой и удобный в этих целях линейный способ амортизации. Метод начисления амортизации, используемый на предприятии, влияет на изменение остаточной стоимости основного средства и формирование себестоимости сельскохозяйственной продукции [8, с. 18].

На протяжении длительного периода идет активный процесс сближения российских правил учета и положений международных стандартов, но в настоящее время все еще существует большое количество отличий в двух системах формирования отчетной информации. Минфин РФ приказом от 17.09.2021 № 204н утвердил новый Федеральный стандарт бухгалтерского учета 6/2020 «Основные средства», который внес существенные изменения в правила расчета и амортизации основных средств. Новый федеральный стандарт в 2021 г. предприятия могут

уже применять добровольно, а вот с отчетности за 2022 г. ФСБУ 6/2020 обязателен к применению всеми юридическими лицами, имеющими собственные основные средства [7, с. 548].

По новым правилам из ранее существовавших условий отнесения имущества к основным средствам убрали условие, при котором объект не должен быть предназначен для продажи. Добавили, что «к основным средствам относится имущество, предназначенное для охраны окружающей среды» (п. 4 ФСБУ 6/2020) [1].

Появилось новое отличие для признания основного средства. Таким отличительным признаком является материально-вещественная форма объекта.

В ФСБУ 6/2020 добавили условие, что если актив утрачивает признаки основного средства, то его необходимо переклассифицировать в другой актив. Предположим, что на предприятии объект основных средств не используется, — соответственно он не приносит экономическую выгоду.

По новым правилам выделяют три элемента начисления амортизации: срок полезного использования, ликвидационная стоимость и способ амортизации. Они подлежат ежегодной проверке (п. 37 ФСБУ 6/2020). При необходимости организация вправе изменить эти элементы, а корректировки отразить как изменения оценочных значений [7, с. 569].

ФСБУ 6/2020 решает многие проблемы бухгалтерского учета основных средств, связанные с регламентациями ПБУ 6/01, способствуя таким образом повышению качества отчетной информации.

Одним из проблемных вопросов в ПБУ 6/01 является невозможность пересмотра способов начисления амортизации указанных активов и сроков их полезного использования. ФСБУ

6/2020 благодаря установлению данным стандартом требования пересмотра способов начисления амортизации и сроков полезного использования основных средств (в конце каждого отчетного года, а также при наступлении обстоятельств, свидетельствующих о возможном изменении указанных элементов) [13, с. 1378].

Следующей проблемой при начислении амортизации в ПБУ 6/01 являются сроки начала и окончания начисления амортизации основных средств. Как известно, ПБУ 6/01 предполагает, что начисление амортизации: а) начинается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем принятия объекта к учету; б) прекращается — с 1-го числа месяца, следующего за месяцем списания объекта с учета или полного погашения его стоимости [2]. Такой подход может приводить к существенным искажениям учетной и отчетной информации организаций, поскольку при данном подходе амортизация за месяц может начисляться по уже отсутствующим в этом месяце основным средствам, и наоборот, по используемым целый месяц активам амортизация может как раз не начисляться. Указанная проблема решается в ФСБУ 6/2020, который предусматривает, что амортизация по основному средству начинает начисляться с даты его признания в учете, а прекращается — с момента его списания с учета [5, с. 57].

Также в новом ФСБУ установили общие требования к выбираемому способу начисления амортизации, которые ранее не закреплялись на законодательном уровне. Так, выбранный организацией способ амортизации должен наиболее точно отражать распределение во времени ожидаемых к получению будущих экономических выгод от использования группы основных средств, применяться последовательно от одного отчетного периода к другому.

Ранее начисление амортизации приостанавливалось при консервации объекта на срок более трех месяцев, а также на период восстановления объекта, продолжительность которого превышала 12 месяцев. В соответствии с п. 30 ФСБУ 6/2020 начисление амортизации по ОС не приостанавливается (в том числе в случаях простоя или временного прекращения использования основных средств), за исключением случая, когда ликвидационная стоимость объекта основных средств становится равной или выше его балансовой стоимости. Если впоследствии ликвидационная стоимость такого объекта основных средств оказывается меньше его балансовой стоимости, начисление амортизации по нему возобновляется [10, с. 47].

Ранее начисление амортизации производилось до полного погашения стоимости основного средства, а в соответствии с новыми правилами учета начисление амортизации необходимо остановить, когда ликвидационная стоимость объекта становится равной его балансовой стоимости или превышает ее. Если впоследствии ликвидационная стоимость станет меньше балансовой, начисление амортизации возобновится [9, с. 259].

Обратим внимание на ряд проблем, связанных со способами начисления амортизации основных средств. Следует отметить, что ФСБУ 6/2020 вводит отсутствующие в ПБУ 6/01:

1) требование выбора способа начисления амортизации исходя из наиболее точного отражения распределения во времени ожидаемых к получению будущих экономических выгод от использования основных средств;

2) разрешение организациям самостоятельно определять формулу расчета суммы амортизации в рамках способа уменьшаемого остатка.

Включение данных регламентаций в российский учет основных средств будет способствовать значительному повышению качества отчетной информации [12, с. 157].

Способов амортизации, согласно ФСБУ 6/2020, будет на один меньше (линейный способ, способ уменьшаемого остатка и пропорционально количеству продукции (объему работ в натуральном выражении)), исключается способ «по сумме чисел лет срока полезного использования» [6, с. 36].

Предприятия отрасли АПК имеют свою специфику, которая не может не оказывать влияние на выбор метода начисления амортизации, поэтому с целью выбора наиболее достоверного формирования себестоимости продукции посредством начисленной амортизации, следует подбирать наиболее оптимальный для сельскохозяйственной отрасли метод амортизации.

Линейный способ начисления амортизации направлен на равномерное признание суммы расходов на приобретение основных средств в течение всего срока полезного использования.

Способ уменьшаемого остатка приводит к признанию больших сумм начисленной амортизации в начале срока полезного использования с постепенным уменьшением сумм, относимых на расходы в последующие периоды. Кроме того, при применении данного способа организация может устанавливать повышающий коэффициент (не выше 3). Таким образом, способ уменьшаемого остатка оказывает влияние на увеличение расходов и уменьшение финансового результата в бухгалтерском учете в первые годы эксплуатации основного средства, а также более интенсивное уменьшение балансовой стоимости основных средств, что приводит к повышению ликвидности баланса. Если экономический субъект заинтересован в позиционировании себя как ликвидной компании, данный способ подходит больше, чем если организации нужно продемонстрировать обладание «тяжелыми» внеоборотными активами [4, с. 45].

Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ) ставит в зависимость сумму начисленной амортизации от интенсивности использования основных средств, что экономически обосновано, так как, с одной стороны, при больших объемах производства будет повышаться и сумма расходов в виде амортизации, что способствует определению более достоверного финансового результата. С другой стороны, интенсивная эксплуатация приводит к реальному износу, то есть потере объектом основных средств своих первоначальных характеристик, производительности, в связи с чем возникает необходимость в более частом техническом обслуживании, ремонте и в итоге — более быстрой замене объекта, при этом установленный срок использования может и не закончиться.

В этом случае применение способа начисления амортизации пропорционально объему продукции (работ) позволяет производить списание стоимости соразмерно реальному износу и показывать остаточную стоимость, более соответствующую физическому состоянию объекта. Данный способ начисления амортизации целесообразно применять к опре-

деленным группам основных средств, так как не по всем объектам возможно установить, как предполагаемый объем продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта в натуральном показателе, так и фактически произведенный объем продукции (работ) в отчетном периоде. Такие категории основных средств как транспортные средства, машины и оборудование, имеющие четкие технические и эксплуатационные характеристики, как раз экономически обоснованно амортизировать способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ). По транспортным средствам натуральным показателем объема работ служит пробег автомобиля (автобуса, грузового транспортного средства и т.п.). По машинам и оборудованию показателем выработки может служить любой натуральный объем выпущенной продукции (количество в штуках, метрах, килограммах и т.п.). При установлении предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта можно опираться на данные, накопленные за предыдущие периоды по аналогичным объектам [3, с. 107].

Используя метод начисления амортизации пропорционально объему продукции, следует исходить из того, что предприятие может использовать различные методы начисления амортизации для разных групп основных средств. Так как в налоговом учете нелинейный способ начисления амортизации может использоваться только для основных средств не входящих в 8–10 группы, в целях сближения бухгалтерского и налогового учета амортизации способ начисления амортизации пропорционально объему продукции следует использовать для групп объектов основных средств вплоть до 8–10 групп. Для основных средств, входящих в 8–10 группу следует использовать линейный метод начисления амортизации [9, с. 260].

Литература:

1. Основные средства: Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 6/2020: утвержден приказом Минфина России от 17.09.2020 № 204н.
2. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01: Приказ Минфина России от 30.03.2001 № 26н; ред. от 16.05.2016; зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 № 2689; документ утрачивает силу с 01.01.2022.
3. Акыев, Д. К вопросу выбора метода начисления амортизации / Д. Акыев, Е. В. Егорова // Гуманитарный научный журнал. — 2021. — № 1. — С. 105–109.
4. Блажко, Д. А. Амортизационная политика в целях налогообложения: особенности применения / Д. А. Блажко // Экономические исследования и разработки. — 2021. — № 1. — С. 41–48.
5. Дружиловская, Т. Ю. ФСБУ 6/2020: решенные вопросы бухгалтерского учета основных средств и сохраняющиеся дискуссионные аспекты / Т. Ю. Дружиловская, Э. С. Дружиловская // Учет. Анализ. Аудит. — 2021. — Т. 8, № 1. — С. 48–61.
6. Елисеева, О. В. Учет основных средств в соответствии с новым федеральным стандартом ФСБУ 6/2020 «Основные средства» / О. В. Елисеева // Вестник Российского университета кооперации. — 2021. — № 1. — С. 34–38.
7. Копылова, Е. К. ФСБУ 6/2020: дискуссионные аспекты применения элементов амортизации основных средств / Е. К. Копылова, Т. И. Копылова // Международный бухгалтерский учет. — 2021. — Т. 24, № 5. — С. 548–574.
8. Кузьмина, Т. М. Подходы к выбору амортизационной политики / Т. М. Кузьмина // Транспортное дело России. — 2020. — № 2. — С. 18–20.
9. Полонская, О. П. Актуальные вопросы в учете и оценке основных средств в соответствии с ФСБУ 6/2020 / О. П. Полонская, О. А. Филатова, М. А. Долгова // Естественно-гуманитарные исследования. — 2021. — № 33. — С. 258–262.
10. Попов, А. Ю. Новації в учете основных средств / А. Ю. Попов, А. А. Бунькова // e-FORUM. — 2021. — Т. 5, № 2. — С. 47–50.
11. Сигидов, Ю. И. Изменения в начислении амортизации основных средств / Ю. И. Сигидов, Л. С. Никиташин // Вестник Академии знаний. — 2020. — № 6. — С. 232–236.

Стоит отметить, что в проекте ФСБУ «Основные средства» изменяется подход к использованию способа пропорционально объему продукции (работ, услуг) (п. 36), а именно: срок полезного использования по объектам, амортизируемым данным способом, должен устанавливаться в натуральных единицах, то есть при принятии объекта к учету определяется «количество единиц продукции или аналогичных единиц, которые организация ожидает получить от использования актива» (п. 7).

Следует еще раз заострить внимание на том, что обоснованный выбор и применение различных способов начисления амортизации в бухгалтерском учете поможет экономическому субъекту перераспределить во времени признание расходов на приобретение основных средств, дать пользователям более актуальную информацию об их стоимости, оценивающей реальное физическое состояние, тем самым обеспечив их достоверной информацией для принятия решений [3, с. 109].

Независимо от способа начисления амортизации ее необходимо рассчитать таким образом, чтобы к концу срока полезного использования остаточная стоимость объекта была равна его ликвидационной стоимости [11, с. 235].

Таким образом, амортизационная политика, проводимая в организации, влияет не только на уровень износа основных средств, но и способствует получению дополнительных средств, впоследствии направленных на обновление и модернизацию активов. При этом порядок проведения амортизационной политики в сфере налогообложения должен быть в большей степени направлен на улучшение финансового состояния компании. Внедрение нового ФСБУ 6/2020 «Основные средства» существенно улучшит качественную характеристику информации об основных средствах организаций и приблизит их учет к международным стандартам.

12. Уварова, Е. В. Изменение бухгалтерского учета основных средств в соответствии с новым федеральным стандартом бухгалтерского учета / Е. В. Уварова, В. В. Пахорукова // Экономика и современный менеджмент: теория, методология, практика: сборник статей X Международной научно-практической конференции (Пенза, 5 декабря 2020). — Пенза: Наука и Просвещение, 2020. — С. 156–158.
13. Черных, И. Н. Особенности учета основных средств, в соответствии с требованиями ФСБУ 6/2020 «Основные средства» / И. Н. Черных // Экономика и предпринимательство. — 2021. — № 3. — С. 1377–1380.

Повышение уровня вовлеченности персонала на примере производственного предприятия

Служенко Сергей Николаевич, студент

Научный руководитель: Соломатин Александр Васильевич, кандидат экономических наук, доцент
Московская международная высшая школа бизнеса «МИРБИС» (г. Москва)

Научная проблема: Каким образом повысить уровень вовлеченности сотрудников производственного предприятия?

Объект исследования: Производственное предприятие

Предмет исследования: Вовлеченность сотрудников производственного предприятия.

Я пришел в компанию по производству промышленной упаковки три года назад, в моих обязанностях входило обеспечение выпуска качественной продукции, поддержка оборудования в работоспособном состоянии и техническое перевооружения (модернизация) производственных мощностей. В числе заказчиков были именитые общеизвестные компании, такие как «Лукойл» и «Газпром».

Ситуация на производстве была достаточно плачевная: частые поломки оборудования, остановки производства, претензии заказчиков, высокая текучка производственного персонала, все инициированные проекты по техническому перевооружению, автоматизации, бережливому производству не достигали своей цели. В то же самое время компания выполняла полностью все свои обязательства перед работниками: стабильная выплата заработной платы (ее уровень был выше средней по отрасли) премия по результатам выполнения (перевыполнения) годового бюджета, бесплатные обеды, униформа, корпоративные мероприятия, ежегодная индексация зарплаты... но почему же сотрудников это не мотивировало, почему существовали вышеназванные проблемы?

Совместно с коллегами и отделом персонала были проведены ряд встреч, мозговых штурмов, разбора проблемы по диаграмме Исикавы, и одной из ряда возможных причин была названа низкая вовлеченность персонала.

Как мне подсказала Википедия, вовлеченность — это умственное и эмоциональное состояние, которое мотивирует вашего сотрудника эффективно работать. Что же это означает на практике? Я стал искать дальше какие признаки низкой вовлеченности, и вот что нашел:

— высокая текучка кадров. Если человек вынужден некоторое время заниматься тем, что ему совершенно не интересно, он «перегорает» и начинает задумываться: «А не сменить ли мне обстановку?». У каждого своего срока «перегорания»: кто-то проработает 5 лет, а кто-то не осилит и года;

— регулярный срыв проектов. Сотрудники делают свою работу через силу;

— сотрудники не хотят работать в компании;

— плохие отношения в коллективе и с руководителем;

— отсутствие инициативы со стороны сотрудников;

— имитация бурной деятельности и отсутствие результата

— на уровне компании: снижение прибыли, продуктивности сотрудников, повышение текучести персонала, прогулы, опоздания

Все эти признаки указывали на низкую вовлеченность персонала в моей производственной компании, и необходимо было предпринимать действия чтобы переломить ситуацию.

Совместно с отделом персонала и с использованием сервиса SurveyMonkey была разработана анкета для исследования персонала и более глубокого понимания ситуации, анализа корневых причин и разработки «дорожной карты» исправления ситуации.

Пришлось устраивать несколько сессий и встреч с работниками для объяснения причин проведения опроса и важности отвечать искренне. Большинство работников восприняли проведение опроса как повод для увольнения наименее лояльных Компании сотрудников. В помещении столовой было установлено несколько компьютеров, на которых сотрудники во время перерывов, до или после смены, могли пройти опрос, прохождение занимало около 15 минут.

На производственной площадке работает порядка 120 сотрудников, ответили 84% работников, оценки были следующие:

Условия труда: 75%

Качество: 84%

Ценности: 63%

Коллеги: 71%

Цели и стратегия: 45%

Безопасность: 80%

Атмосфера: 67%

Непосредственный руководитель: 48%

Коммуникация: 33%

Оценка и признание: 42%

Карьера: 37%

Компенсация: 61%

Обучение: 19%

По результатам опроса были сделаны следующие выводы:

- сотрудники не видят собственного развития в рамках компании;
- обучение, развитие либо не проводится, либо проводится на крайне низком уровне;
- требуется пересмотр оценки персонала;
- необходимо разбираться в причинах низкой оценки линейного менеджмента;
- коммуникация в компании находится на низком уровне;
- сотрудникам не понятны цели и стратегия компании;

Но, в то же время были выявлены и позитивные моменты:

- Персонал в целом доволен условиями труда, качеством работы, безопасностью на высоком уровне;
- Высоко оценивается атмосфера внутри коллектива;

За основу разработки плана по повышению вовлеченности персонала была взята модель вовлеченности сотрудников Kincentric (ранее Aon Hewitt), в соответствии с которой вовлеченный сотрудник «говорит, остается и стремится»

Говорит: Положительно отзывается об организации, разговаривая с коллегами, потенциальными сотрудниками и клиентами.

Остается: Испытывает чувство принадлежности и желание длительное время быть частью компании.

Стремится: Мотивирован прилагать дополнительные усилия для достижения успеха в своей работе и для компании в целом.

Был составлен план и предпочтение отдавалось тем действиям, которые не требовали существенных затрат, изменении структуры компании, а могли быть внедрены «уже сегодня»:

- каждое утро, перед началом рабочей смены «5-минутное» собрание лично руководителем с производственной сменой, где кратко рассказывается об основных событиях в компании, дается обратная связь о производительности за предыдущую смену, краткий инструктаж по безопасности;

- раз в две недели собрание коллектива, где рассказывается о внутрикорпоративных программах, целях, стратегии компании, основных показателей производственной площадки, в том числе и по сравнению с другими заводами Компании;

- еженедельные встречи с линейными менеджерами 1:1, обсуждение текущих проблем, обратная связь как от руководителя к подчиненному, так и наоборот;

- руководитель должен несколько раз за смену быть в производственном цехе для отслеживания производственного процесса и сбора обратной связи от производственного персонала;

- была разработана мотивационная программа за участие в конкурсе по внедрению улучшений: работнику за предложение по улучшению начислялись баллы, а за личное выполнение улучшение начислялось в несколько раз больше баллов, то же касалось по предложениям по безопасности на производстве, повышению качества продукции и пр. По результатам отчетного периода выбирались три сотрудника с наивысшими баллами, которым вручались ценные подарки;

- была разработана и внедрена программа «завтрак с топ-менеджером», где сотрудники ежемесячно могли поза-

втракать с генеральным директором, исполнительным директором, и в непринужденной обстановке задать интересующие их вопросы, как касающиеся компании, так и другие любые темы;

- была проведена оценка персонала, с разработкой индивидуальных планов развития, часть сотрудников были переведены, по их желанию, на другие участки, подразделения, где они показали более эффективную работу.

- была разработана матрица обучения персонала, кто на каких станках/этапах обучен работать, было организовано обучение сотрудников для работы на других станках, создан план ротации сотрудников;

- были проведены корпоративные мероприятия по сплочению коллектива: совместное преодоление полосы препятствий, соревнования по пейнтболу, катание на коньках, совместный поход в кино и пр.;

- при возникновении проблем на производстве и их анализе, проведении мозгового штурма менеджерами стали привлекать рядовых операторов в качестве экспертов;

- были разработаны информационные доски с размещением актуальной информацией о стратегии, целях компании, текущих результатах, наличии проблем по качеству, лучшими реализованными проектами и пр.

В процессе повышения внедрения мер повышения вовлеченности сотрудников были развеяны несколько мифов:

МИФ № 1: «Мотивацию сотрудников можно повысить быстро»

Если в течение нескольких лет сотрудники компании были демотивированы руководством, то за 1–2 дня тренинга они не получают «волшебной пилюли», после которой все поголовно станут мотивированными, это процесс требует времени, после выполнения вышеперечисленных действий прошло как минимум три месяца, когда действительно почувствовалось повышение мотивации и вовлеченности сотрудников;

МИФ № 2: «Сотрудники сами пройдут тренинг по повышению мотивации, и она повысится»

Без участия руководителя это невозможно, недаром существует афоризм: «Приходят работать в компанию, а уходят от руководителя».

Наибольший эффект от тренинга может быть получен только в случае личного участия в тренинге руководителя, который потом будет использовать полученные методики и поддерживать в этом участников своей команды.

Миф № 3. «Мотивация руководства = мотивация сотрудников»

Руководителя мотивируют собственные достижения и признание. Ему нравится, когда о его успехах знает компания — этими факторами он пытается мотивировать и команду. Но у сотрудника в приоритете могут быть совершенно другие факторы, например возможность самостоятельно при-

нимать решения в своей зоне ответственности, поэтому необходим индивидуальный подход к мотивации каждого сотрудника.

Через несколько месяцев после внедрения вышеописанных мер появились первые результаты:

- сократилось время простоя оборудования, количество поломок;

- после получения первых ценных подарков за участие в программах по предложению идей, была замечена высокая активность сотрудников и много новых и свежих (но не всегда полезных) идей;

- увеличилось количество продукции, производимое в смену;

- снизилось количество брака;

- сократилось количество увольнений сотрудников;

- стали реализовываться первые проекты по улучшению/первооружению завода;

Оказывается, что не только финансовая мотивация может быть эффективной, но и крайне важна работа с людьми, их развитие, обучение, информирование и предоставление возможности быть услышанным, быть полезным, иметь возможность реализовывать собственные идеи.

Развитие системы банковского надзора и регулирования

Хохлова Галина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент;

Жгунова Анастасия Игоревна, студент

Иркутский национальный исследовательский технический университет

Першина Алина Ильинична, студент

Машиностроительный колледж Национального исследовательского Иркутского государственного технического университета

Банковская система любого государства играет ключевую роль в проведении платежей и расчетов, аккумулировании финансовых ресурсов и распределении сбережений вкладчиков, то, как следствие обязательным компонентом устойчивой экономики должен стать эффективный надзор и регулирование деятельности кредитных организаций. Исходя из того, что основной целью системы банковского надзора и регулирования является поддержание стабильности и доверия к финансовой системе страны и тем самым снижение рисков потерь для вкладчиков и кредиторов, авторы статьи акцентировали внимание на развитии системы банковского надзора и регулирования, обобщая наиболее актуальные аспекты международного и российского опыта.

Ключевые слова: банковская система, Банк России, принципы банковского надзора, оценка банковских рисков, меры воздействия к кредитным организациям, стресс-тестирование.

Система банковского надзора и регулирования наряду с эффективной макроэкономической политикой мегарегулятора должна способствовать развитию конкурентной банковской системы, что играет ключевую роль для обеспечения финансовой стабильности. Международные базовые принципы составляют основу для создания надлежащей системы надзора и регулирования деятельности кредитных организаций в каждой стране и исходят из следующих основных посылок:

- основной целью надзора является поддержание стабильности и доверия к финансовой системе страны;

- органы надзора должны способствовать поддержанию рыночной дисциплины, стимулированию рыночной открытости и контроля;

- органы надзора должны обладать оперативной самостоятельностью, возможностью сбора необходимой информации и отчетности как путем пруденциального (дистанционного) наблюдения, так и инспектирования на местах, а также иметь полномочия предавать своим решениям обязательный характер;

- органы надзора должны иметь хорошее представление о сути банковской деятельности, а эффективный надзор требует, чтобы размер и характер рисков, принимаемых банками, объективно оценивались для квалифицированного управления рисками.

Вышеприведенные принципы лежат в основе национального законодательства по банковскому регулированию и надзору и являются минимально необходимыми, но могут быть и недостаточными в определенных ситуациях. Каждая страна определяет, в какой мере эти принципы могут быть дополнены другими требованиями и нормативами.

Требования Базельского комитета по банковскому надзору (Базель I, Базель II, Базель III) содержат методики расчета показателей для оценки капитала, рисков и другие рекомендации кредитным организациям для повышения их финансовой устойчивости. Функция банковского надзора динамична и призвана реагировать на изменения конъюнктуры рынка, поэтому органы надзора должны пересматривать политику и практику надзора под воздействием различного рода новых тенденций и рисков. Основные этапы развития международных требований к оценке рисков в рамках системы банковского надзора и регулирования представлены в таблице 1.

Система риск-менеджмента вошла в российскую практику, начиная с 1990-х годов. Российские кредитные организации эффективно используют международные стандарты банковского надзора в управления рисками в практике своей деятельности [4]. Важными аспектами в управлении рисками выступают такие положения как:

Таблица 1. Основные требования системы международного банковского надзора по минимизации рисков кредитных организаций

| Основные этапы | Цель надзора | Показатели |
|-------------------|--|---|
| Базель 1, 1988 г. | Определение и регулирование финансовой устойчивости кредитных организаций | норматив достаточности капитал |
| Базель 2, 2004 г. | Оценка и управление рисками кредитных организаций | минимальные требования к капиталу под кредитные, рыночные и операционные риски; величины рисков на основании стандартизированного и IRB (Internal Rated Based Approach) методов расчета |
| Базель 3, 2010 г. | Оценка и минимизация отрицательного влияния рыночной конъюнктуры на мировую банковскую систему | коэффициенты краткосрочной ликвидности (LCR); коэффициент чистого стабильного фондирования (NSFR) |

– ограничение рисков путем соблюдения требований Банка России к нормативу достаточности капитала, взвешенного с учетом риска и качества активов кредитных организаций [5];

– управление рыночными рисками через соблюдение минимальных требований к капиталу под кредитные, рыночные, операционные риски [5];

– сглаживание отрицательных последствий экономических циклов и оценка устойчивости кредитных организаций в случае «оттока» привлеченных банковских ресурсов в условиях кризисов [6].

Надзорные органы вправе применять к кредитным организациям такие меры воздействия как меры предупредительного и принудительного характера.

В целях реализации полномочий по надзору за деятельностью кредитных организаций, определенных Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», формирования системного подхода к применению мер воздействия и на этой основе повышения эффективности банковского надзора, Банк России устанавливает перечень мер воздействия и порядок их применения [2].

Конкретный состав применяемых мер воздействия может различаться в зависимости от конкретной ситуации и включать как меры воздействия только одного типа (предупредительные либо принудительные), так и сочетать меры воздействия разных типов. Выбор мер воздействия производится мегарегулятором, исходя из нормативных актов, а также с учетом характера допущенных нарушений и причин, обусловивших их возникновение, общего финансового состояния кредитной организации и ее положения на российском рынке банковских услуг.

Целесообразность применения предупредительных мер воздействия к кредитной организации определяется надзорным органом самостоятельно и главным образом на ранних стадиях возникновения недостатков, которые на данном этапе деятельности банка непосредственно не угрожают интересам кредиторов и вкладчиков. В этих случаях надзорный орган дает рекомендации по исправлению создавшейся в кредитной организации ситуации, устанавливает дополнительный контроль за ее деятельностью.

Основаниями для применения принудительных мер воздействия являются нарушения кредитной организацией бан-

ковского законодательства, нормативных актов и предписаний Банка России, непредставление информации и/или представление неполной или недостоверной информации, а также в случаях, когда совершаемые кредитной организацией операции создали реальную угрозу интересам клиентов. В частности, такие меры воздействия могут включать штрафные санкции, требование об осуществлении кредитной организацией мероприятий по ее финансовому оздоровлению, ограничение или запрет на проведение банковских операций, вплоть до введения Временной администрации по управлению кредитной организацией и отзыва лицензий на ведение банковской деятельности [1].

Банковское регулирование не исключает полный риск банкротства кредитных организаций, и кроме этого, функционирование банковской системы может оказаться под влиянием таких факторов, которые в полной мере не регламентируются со стороны мегарегулятора. Поэтому перед Банком России стоит основная задача спрогнозировать такие случаи и составить комплекс всевозможных мер, которые могут способствовать уменьшить банковские риски и предупредить банкротство кредитных организаций, другими словами, сохранить устойчивость банковской системы страны.

В этой связи важным аспектом определения финансовой устойчивости банковского сектора считается стресс-тестирование, то есть механизм, благодаря которому можно выявлять банки, которые являются в большей степени подвержены рискам, для того чтобы оказать поддержку при появлении кризисных явлений в экономике. Такой инструмент для банковского надзора, как стресс-тестирование, введен и регулярно применяется Центральным Банком России, начиная с 2003 года. С 2017 года проводился анализ по выявлению отрицательных тенденций и всех возможных проблем в работе коммерческих банков [3].

Подводя итог, следует отметить, что курс на развитие надзорно-регулятивной функции стоит перед Банком России и в настоящее время. Ориентируясь на главные направления для обеспечения стабильности финансового рынка Российской Федерации на период 2019–2021 годов, мегарегулятор продолжает совершенствовать законодательство и внедрять регулятивные подходы, основанные на механизме стресс-тестирования и моделировании бизнес-процессов в кредитных организациях.

Литература:

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N395-1 «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 18.10.2021) Электронный ресурс/ Консультант Плюс; — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (дата обращения: 02.11.2021)
2. Федеральный закон от 10.07.2002 N86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2021) Электронный ресурс/ КонсультантПлюс; — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/4f84b42935e2a5743f1b5e1591668be0c41b762d/ (дата обращения: 02.11.2021)
3. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях Электронный ресурс/ cbr.ru; — URL: https://cbr.ru/analytics/bank_system/stress/ (дата обращения: 02.11.2021).
4. Консультативный документ о перспективах применения российскими банками IRB-подхода Компонента I Базеля II в надзорных целях и необходимых для этого мероприятиях (действиях). Электронный ресурс/ cbr.ru; — URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/36670/Basel_january-2011.pdf (дата обращения: 02.11.2021)
5. Положение Банка России от 3 декабря 2015 г. N509-П «О расчете величины собственных средств (капитала), обязательных нормативов и размеров (лимитов) открытых валютных позиций банковских групп» (документ утратил силу) Электронный ресурс / garant.ru; — URL: <https://base.garant.ru/71283096/> (дата обращения: 02.11.2021)
6. Положение Банка России от 3 декабря 2015 г. N510-П «О порядке расчета норматива краткосрочной ликвидности («Базель III») системно значимыми кредитными организациями» (с изменениями и дополнениями) Электронный ресурс / garant.ru; — URL: <https://base.garant.ru/71283098/> (дата обращения: 02.11.2021)

Структура мирового рынка нефти и газа

Хуснутдинова Эльвина Альбертовна, студент магистратуры
Уфимский государственный нефтяной технический университет

Рассмотрение структуры мирового рынка нефти и газа позволяет определить основные направления производства и реализации нефтегазовых ресурсов на современном этапе. Цель исследования — установить влияние пандемии Covid-19 на структуру мирового рынка нефти и газа и выявить проблемы и тенденции нефтегазового сектора.

Эмпирическую базу исследования составили статистические данные по производству и реализации нефтегазовых ресурсов за 2014–2020 гг. Определено, что неравномерное распределение нефтегазовых запасов в мире приводит к зависимости некоторых стран от импорта этих ресурсов. Проблемы нефтегазового комплекса выявила и пандемия Covid-19, которая привела к падению спроса на нефтегазовые ресурсы, сокращению объемов добычи нефти и газа и снижению инвестиций в нефтегазовый комплекс.

Ключевые слова: нефть, газ, нефтегазовый комплекс, добыча нефти и газа, импорт нефти и газа, проблемы нефтегазового сектора, пандемия Covid-19

The structure of the world market oil and gas

Khusnutdinova Elvina Albertovna, student master's degree
Ufa State Oil Technical University

Consideration of the structure of the world oil and gas market allows us to determine the main directions of production and sale of oil and gas resources at the present stage. The aim of the study is to determine the impact of the Covid-19 pandemic on the structure of the global oil and gas market and to identify problems and trends in the oil and gas sector.

The empirical basis of the study was statistical data on the production and sale of oil and gas resources for 2014–2020. It is determined that the uneven distribution of oil and gas reserves in the world leads to the dependence of some countries on the import of these resources. The problems of the oil and gas complex were also revealed by the Covid-19 pandemic, which led to a drop in demand for oil and gas resources, a reduction in oil and gas production, and a decrease in investment in the oil and gas complex.

Keywords: oil, gas, oil and gas complex, oil and gas production, oil and gas imports, problems of the oil and gas sector, the Covid-19 pandemic.

Введение

В мировом энергетическом секторе на сегодняшний день нефть и газ занимают лидирующие позиции. Значительная

доля нефтегазовых энергоресурсов объясняется крупными нефтегазовыми запасами в некоторых регионах и странах, а также относительной легкостью возможности их транспортировки в отличие от большинства альтернативных источников

энергии, которые могут развиваться лишь локально. Появление COVID-19 еще больше осложнило ситуацию нарушив существующие цепочки поставок.

Цель исследования — установить влияние пандемии Covid-19 на структуру мирового рынка нефти и газа и выявить проблемы и тенденции нефтегазового сектора. Исходя из цели, были сформулированы задачи исследования:

- провести анализ мирового рынка нефти и газа;
- выявить проблемы нефтегазового комплекса в 2020 г., связанные с пандемией Covid-19 в мире.

Анализ мирового рынка нефти

Влияние пандемии COVID-19 особенно заметно на спрос в сфере услуг, этот сегмент цепочки создания стоимости нефти и газа в значительной степени чувствителен к ценам и отличается сильной зависимостью от управления материалами, цепочки поставок, управления рабочей силой и различных других экономических параметров.

Поскольку каскадный эффект COVID-19 продолжает распространяться на нефтегазовую отрасль, его влияние, вероятно, будет больше на те проекты, которые планируется запустить в течение 2021–2022 годов. Ожидается, что это воздействие будет более выраженным в странах, затронутых COVID-19, в частности в Китае и Иране.

Согласно отчету компании «BP» в 2019 г., крупнейшие доказанные запасы нефти находятся на территории Венесуэлы (17,5%) и Саудовской Аравии (17,2%) (рисунок 1). Россия занимает шестое место по доказанным запасам нефти, что составляет 6,2% от общемировых запасов нефти. Запасы нефти США — 4% [6, с. 14]

Основными игроками на рынке черного золота являются США, Саудовская Аравия, Россия и Китай. Первые три страны могут производить почти 12 миллионов б / д, что составляет треть от общего объема поставок. Китай является крупнейшим

в мире потребителем нефти. Из-за эпидемии потребление снизилось на 4 миллиона б / сут. Стоит отметить, что КНР значительно опережает по импорту остальные страны (рисунок 2) [1].

Китай имеет значительное влияние на сектор переработки нефти и газа, и на его долю приходится около 16 процентов существующих мощностей нефтеперерабатывающих заводов в мире. На его долю также приходится около 29 процентов существующих мощностей нефтехимии. Недавнее падение спроса со стороны Китая серьезно повлияло на общий рынок нефти и газа и связанные с ним цепочки поставок.

США импортирует нефть почти в 2,5 раза меньше, чем Китай. К счастью для большинства стран, которые являются чистыми потребителями нефти, эта страна является не только крупным производителем, но и крупным потребителем. Незначительно опережает США по импорту нефти Индия. Потребности в нефти других стран намного меньше и зависят от экономики конкретной страны и запасов нефти на ее территории.

При рассмотрении стран-лидеров по добыче нефти на первые строчки рейтинга выходят США и Россия (табл. 1) [4].

Соединенные Штаты, несмотря на то, что они входят в число крупнейших производителей нефти, по-прежнему требуют импорта большего количества нефти, чем они производят. Страны, являющиеся чистыми экспортерами нефти, испытывают беспрецедентный двойной удар: глобальный экономический спад, вызванный пандемией COVID-19, и обвал нефтяного рынка, когда базовая цена на сырую нефть Соединенных Штатов впервые в истории ненадолго стала отрицательной (в апреле 2020 года). Нынешний кризис происходит в более широком контексте структурного спада на рынке ископаемого топлива, вызванного стремлением ряда стран к декарбонизации, а также более широкими технологическими изменениями, которые постепенно делают возобновляемые источники энергии предпочтительным вариантом энергоснабжения.

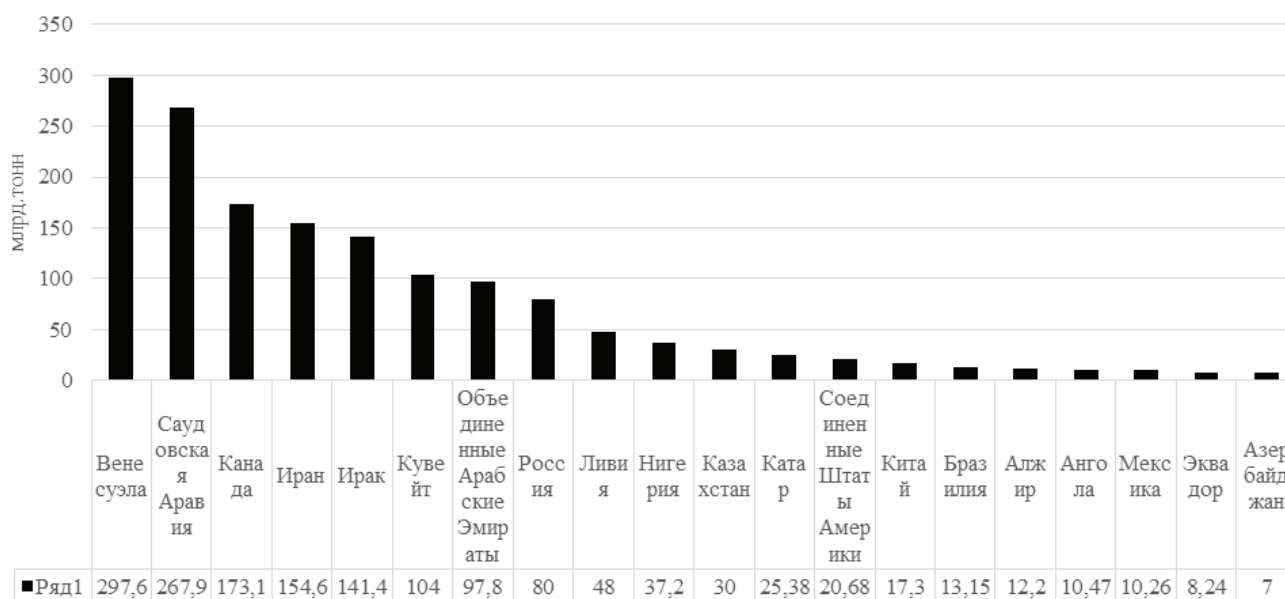


Рис. 1. Страны-лидеры по доказанным запасам нефти, 2020 г.

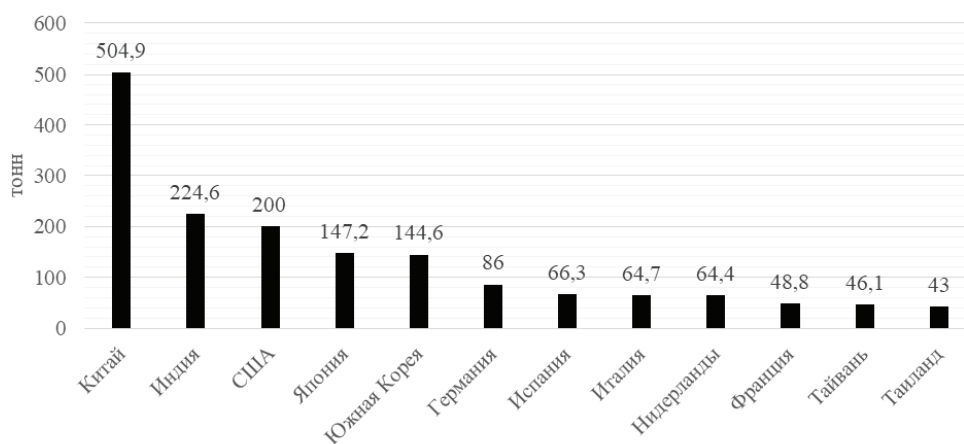


Рис. 2. Страны-лидеры по импорту сырой нефти в 2020 г.

Таблица 1. Динамика добычи нефти в Российской Федерации и ведущих странах-экспортерах нефти в 2016–2020 гг., млн баррелей в сутки

| Страна | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| США | 8,83 | 9,35 | 10,96 | 12,24 | 11,45 |
| Страны ОПЕК (всего) | 32,68 | 32,68 | 31,96 | 29,78 | 26,68 |
| Саудовская Аравия | 10,42 | 10,09 | 10,38 | 9,78 | 11,00 |
| Ирак | 4,43 | 4,44 | 4,60 | 4,70 | 4,65 |
| Иран | 3,57 | 3,82 | 3,52 | 2,27 | 2,27 |
| Венесуэла | 2,18 | 1,92 | 1,43 | 0,81 | 1,21 |
| Россия | 11,50 | 11,40 | 11,50 | 11,60 | 11,00 |

Мировой спрос на сырую нефть (включая биотопливо) в 2020 году снизился до 91 млн баррелей в сутки и, по прогнозам, увеличится до 96,5 млн баррелей в сутки в 2021 году. Снижение в 2020 году было связано с экономическими и мобильными последствиями пандемии COVID-19, включая широко распространенные отключения по всему миру. На рисунке 3 показано ежедневное потребление каждой страны.

С одной стороны, это количество населения, а с другой — уровень богатства каждой страны.

Например, потребление нефти в развитых странах невелико и в основном используется в конечном потреблении (транспорт, отопление и охлаждение), а не в производственные процессы. В таких случаях внешние шоки оказывают меньшее воздействие на экономику. В то же время экономический рост

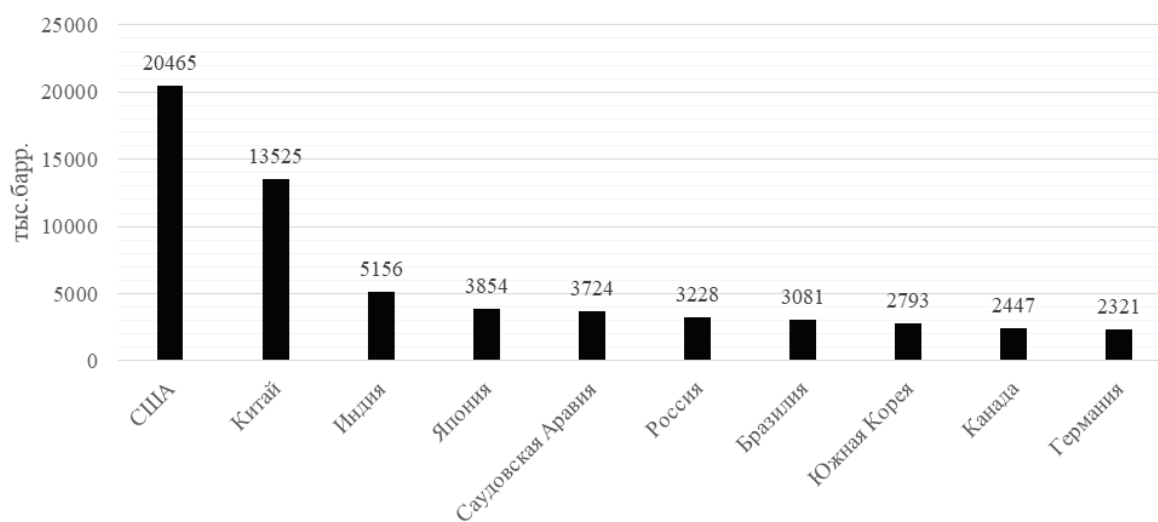


Рис. 3. Потребление нефти в Российской Федерации и ведущих странах в 2020 гг., тыс. баррелей в сутки

оказывает более существенное влияние на уровень потребления нефти, поэтому страны с гораздо большим населением, но с гораздо более низким доходом на душу населения, такие как Китай, потребляют меньше нефти, чем США.

Нефть используется как входное сырье для получения различных видов горючего и сырья. При этом цена на нефть постоянно изменяется в зависимости от различных экономических и политических факторов. Стоимость нефти за последние годы отражена на рисунке 4 [2, с. 4].

Наиболее высокая цена за баррель нефти была зафиксирована в первом полугодии 2014 г. Попытка Саудовской Аравии в 2014 г. завоевать долю рынка у производителей сланцевой нефти в США привела к ценовой войне и резкому падению цены на нефть [3]. Первый квартал 2020 г. отмечен катастрофическим снижением спроса на нефть вследствие вводимых из-за Covid-19 ограничений.

Как раз в тот момент, когда глобальное влияние кризиса COVID-19 стало очевидным в марте 2020 года, члены альянса ОПЕК+ (члены ОПЕК плюс другие производители нефти, в том числе Российская Федерация) не смогли продлить свое соглашение о сокращении добычи, в результате чего некоторые производители, включая Саудовскую Аравию и Россию, ненадолго наводнили рынок. Поскольку спрос на нефть начал падать по мере того, как начались блокировки, соглашение о сокращении добычи было в конечном итоге достигнуто ОПЕК+ 12 апреля 2020 года. Соглашение, предусматривавшее сокращение совокупного суточного производства этих стран почти на четверть в течение следующих двух месяцев, представляло собой крупнейшее сокращение в истории картеля производителей.

Многие нефтедобывающие развивающиеся страны являются недиверсифицированными, зависящими от сектора экономиками, причем нефть составляет большую часть их экспорта и государственных доходов. Масштабы нынешнего шока цен на нефть будут варьироваться в зависимости от страны в зависимости от концентрации экспорта, а также от предполагаемых запасов нефти и себестоимости добычи. Например, Саудовская Аравия и Ирак сможет добывать нефть относительно дешево, не нуждаясь в цене более, чем приблизительно 30 долларов США за баррель для безубыточности, в то время как такие страны, как Венесуэла и Нигерия зависят цене свыше 50 долларов США за баррель.

Необходимы своевременные и последовательные ответные меры, охватывающие как льготных кредиторов, так и частных финансистов, для создания фискального пространства в развивающихся странах-экспортерах нефти, снижения рисков неприемлемой задолженности, коррупции и незаконных финансовых потоков (МФП) и стимулирования перехода к более чистому и устойчивому будущему.

Анализ мирового рынка газа

Природный газ содержит огромный и на сегодняшний день еще до конца нереализованный потенциал. При этом природный газ показывает растущую динамику производства на мировом уровне, которая во многом обуславливается технологическими и экономическими характеристиками, которые превосходят остальные виды энергетических ресурсов [6, с. 34].

Изменения на нефтяных рынках отражаются на всех частях энергетического сектора, что имеет последствия для целого ряда различных видов топлива и технологий. Устойчивый период низких цен на нефть повлияет на перспективы перехода к чистой энергетике, ослабив некоторые аспекты этой трансформации — такие как отмена субсидий на потребление ископаемого топлива — и усложнив другие. Один из наиболее явных побочных эффектов связан с природным газом из-за связей между ценами на нефть и газ, которые сохраняются во многих долгосрочных контрактах на поставку газа.

Лидерами по запасам природного газа являются Россия и Иран (рисунок 5). На долю России приходится 19,1% мировых запасов газа.

На территории России расположены три крупных нефтегазоносных бассейна: Западно-Сибирский, Волго-Уральский и Тимано-Печерский. Только в Западно-Сибирском нефтегазоносном бассейне находятся три месторождения газа, входящих в десятку крупнейших: Уренгойское, Ямбургское и Заполярное. Однако самое крупное газовое месторождение Южный Парс/Северное находится в территориальных водах Ирана и Катар. Туркменистан является перспективной страной для газодобывающей отрасли. Так, на 2009 г. разведанные запасы природного газа в Туркменистане составляли 8,2 млрд кубометров, в 2019 г. — 19,5 млрд кубометров [6, с. 32].

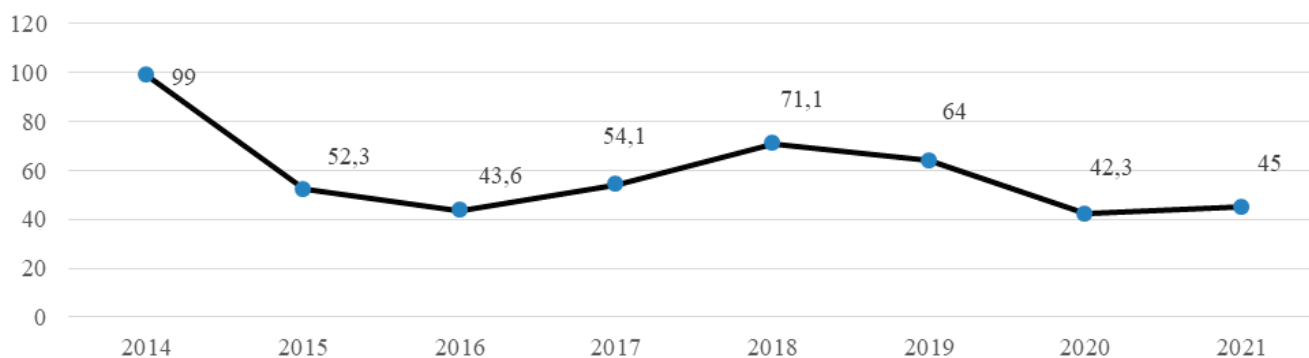


Рис. 4. Динамика цен на нефть, 2014–2021 гг.

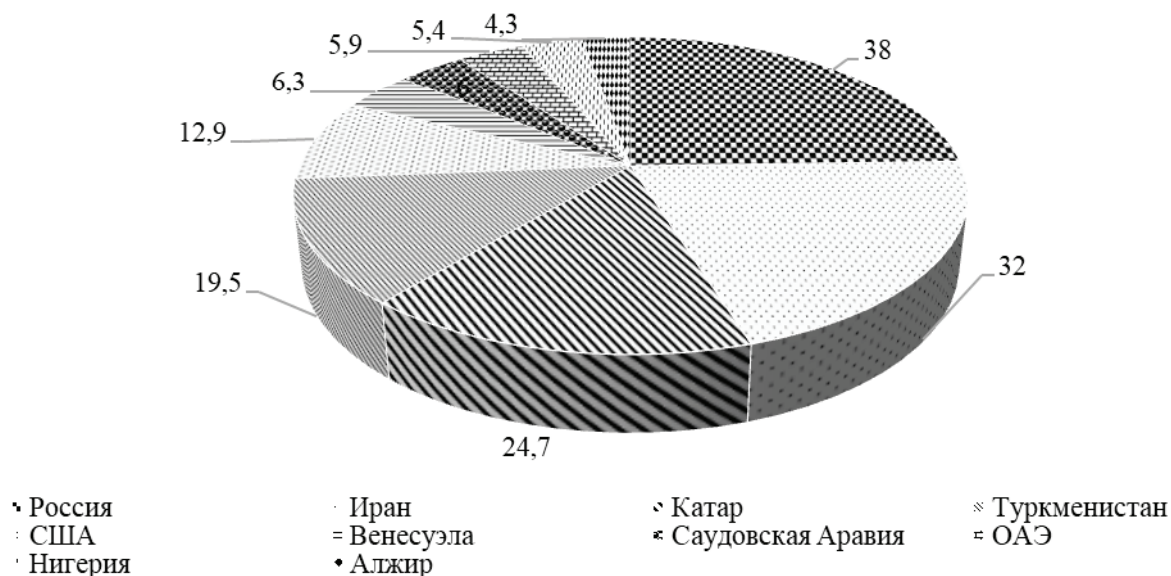


Рис. 5. Страны-лидеры по запасам природного газа в 2020 г.

Основными лидерами по добыче природного газа являются США и Россия (рисунок 6). Остальные страны значительно уступают лидерам в добыче природного газа.

В Европе сосредоточено всего лишь 1,7% запасов газа. В связи с этим лидерами по импорту природного газа являются азиатские и европейские страны (рисунок 7).

Основными импортерами природного газа в мире являются азиатские страны. Стоит отметить, что в 2019 г. возрос импорт в Китай и Индию, но снизился импорт в Японию и Южную Корею. Снижение импорта в данные страны связано с возросшей конкуренцией со стороны атомной и возобновляемой энергетики. В 2019 г. резко возрос импорт СПГ в Испанию в связи с сокращением выработки электроэнергии на угольных

электростанциях и ГЭС. По этой же причине увеличился импорт СПГ в Великобританию и Нидерланды [9].

Спрос на газ менее подвержен непосредственным последствиям пандемии Covid-19, чем спрос на нефть из-за его относительно ограниченного использования для транспорта. Но промышленный и энергетический спрос на газ по-прежнему будет зависеть от блокировок и последующего экономического спада. Поскольку потребители ограничены в своей способности реагировать на снижение цен, корректировка на газовом рынке может также потребовать прекращения некоторых поставок газа. Поставщики с самыми высокими краткосрочными издержками производства и те, кто полагается на спотовые продажи, относятся к числу наиболее уязвимых.

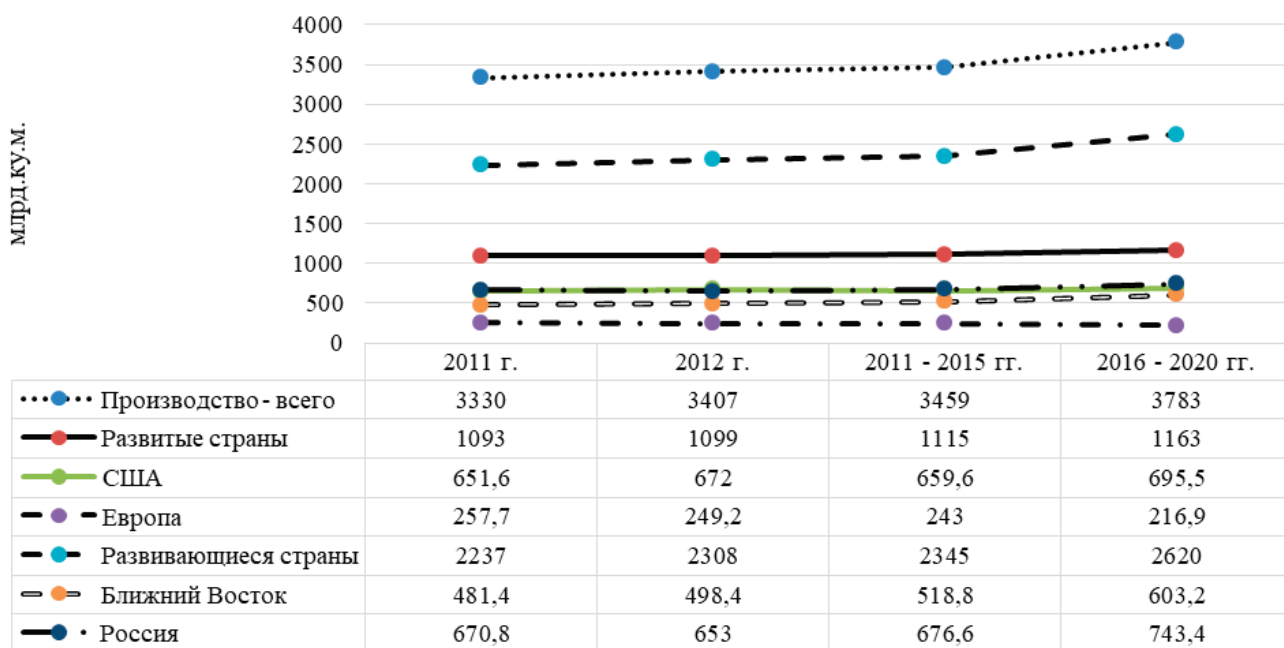


Рис. 6. Страны-лидеры по добыче природного газа в 2011–2020 гг.

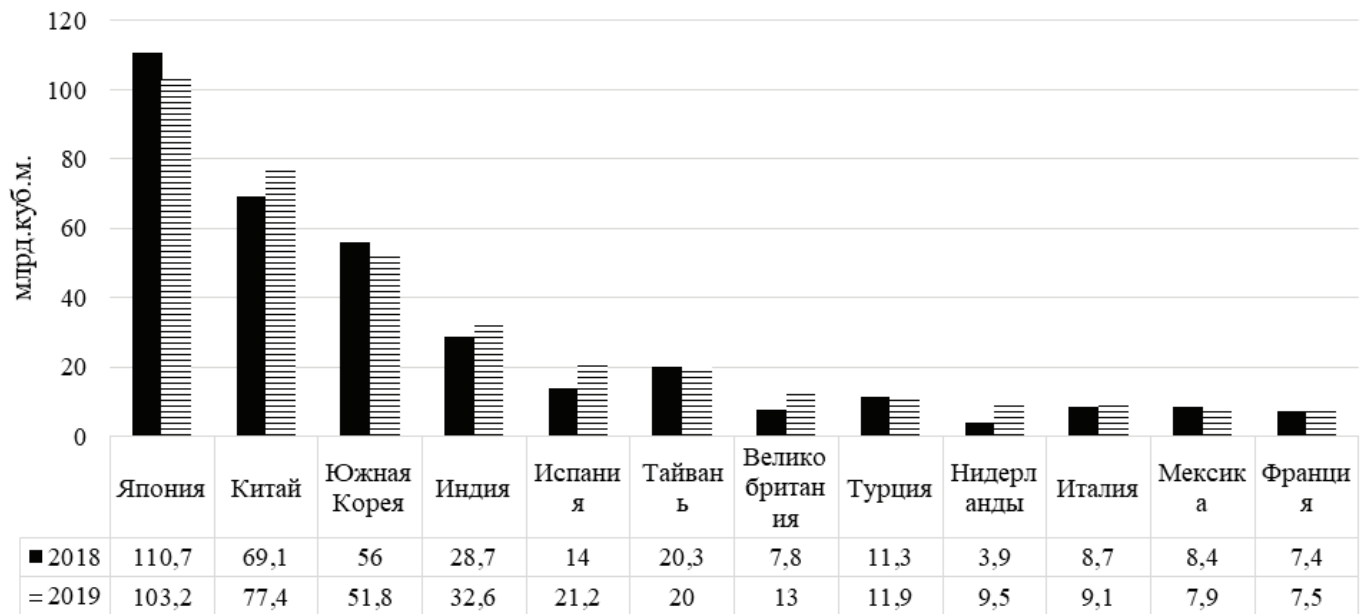


Рис. 7. Страны-лидеры импортеры природного газа в 2018–2019 гг.

Основными импортерами природного газа в мире являются азиатские страны. Стоит отметить, что в 2019 г. возрос импорт в Китай и Индию, но снизился импорт в Японию и Южную Корею. Снижение импорта в данные страны связано с возросшей конкуренцией со стороны атомной и возобновляемой энергетики. В 2019 г. резко возрос импорт СПГ в Испанию в связи с сокращением выработки электроэнергии на угольных электростанциях и ГЭС. По этой же причине увеличился импорт СПГ в Великобританию и Нидерланды [9].

Рынки природного газа переживают сильную корректировку предложения и торговли, что приводит к исторически низким спотовым ценам и высокой волатильности. Ожидается, что спрос на природный газ постепенно восстановится в 2021 году, однако кризис Covid-19 будет иметь более долгосрочные последствия для рынков природного газа, поскольку основные среднесрочные факторы подвержены высокой неопределенности.

Анализ проблем

Пандемия Covid-19 привела к серьезным последствиям не только в мировой экономике, но и к падению спроса на нефтегазовые ресурсы. По данным ИЕА, мировой спрос на энергию снизился на 3,8% в первом квартале 2020 года [12] в связи с введением в действие карантинных мер в большинстве стран.

Влияние пандемии Covid-19 сформировало в мировом нефтегазовом секторе два тренда — замедление темпов роста и консолидация. Крупномасштабное обращение рынка в связи с пандемией Covid-19 привело к нарушению долгосрочной модели энергопотребления и повысило изменчивость цен на нефть и газ. Восстановление рынка будет зависеть от постепенного спроса по мере наращивания экономической активности на ключевых рынках потребления нефти и газа, таких как Китай, США и Юго-Восточная Азия. При благоприятных про-

гнозах доходы нефтяных компаний будут постепенно восстанавливаться в течение последующих двух-трех лет. Масштаб и скорость восстановления во многом определяются быстротой возобновления нормальной экономической активности в мире, а также мерами по преодолению последствий пандемии Covid-19, которые будут приняты правительствами стран. Сокращение объемов нефти и газа приведет к снижению денежного потока в переработке. Снижение инвестиций может сказаться на строительстве межгосударственных трубопроводов и реализации других крупных проектов, а компаниям придется рассчитывать на самостоятельное финансирование [14].

Сложившаяся в 2020 г. ситуация из-за пандемии Covid-19 требует особого подхода в решении проблем в нефтегазовом секторе в современных условиях. В связи с этим ИЕА в докладе «World Energy Outlook 2020» вносит корректировки в долгосрочные планы и планирует в следующие 10 лет подробно рассмотреть влияние пандемии Covid-19 на энергетический сектор в целом и на нефтегазовый сектор в частности. Анализ нацелен на ключевые факторы неопределенности при пандемии и ее последствий, с одновременным определением вариантов, которые проложат путь к устойчивому восстановлению нефтегазового сектора [15].

Выводы

Нефть и газ, являясь одними из крупнейших энергоресурсов в мире, оказывают существенное влияние на экономику многих стран. Мировые запасы нефти и газа распределены в мире неравномерно, ставя многие страны в зависимость от импорта нефтегазовых ресурсов. Понимание структуры мирового рынка нефти и газа дает возможность определять проблемы, возникающие при производстве и реализации данных энергоресурсов. Исследование структуры мирового рынка нефти и газа за 2014–2020 гг. позволило выявить основные направления производ-

ства и реализации нефтегазовых ресурсов на современном этапе. В связи с тем, что в основном нефть и газ импортируют азиатские страны, при этом Китай является одним из крупных импортеров нефти и газа в мире, то России стоит сосредоточить более пристальное внимание в юго-восточном направлении для экспорта нефтегазовых ресурсов.

Обрушение спроса и снижение инвестиций в нефтегазовую отрасль в первой половине 2020 г. из-за влияния пандемии Covid-19 привело к серьезным проблемам в нефтегазовом секторе. Многие страны-экспортеры нефти имели высокий уровень задолженности в начале пандемии COVID-19, отреагировав на снижение цен на сырьевые товары увеличением заимствований. В условиях прогрессирующего структурного снижения спроса на нефть цены на нефть могут никогда не восстановиться до докризисного уровня, и многим развивающимся странам-экспортерам нефти придется готовиться к долгосрочному торговому и бюджетному дефициту, который может привести к долгосрочному снижению ВВП.

Восстановление нефтегазового рынка будет зависеть от постепенного спроса по мере наращивания экономической активности на ключевых рынках потребления нефти и газа, таких как Китай, США и Юго-Восточная Азия. Тем не менее, нефтегазовым компаниям не стоит ожидать в 2021 году серьезных улучшений на рынке нефти и газа. Спрос на данные энергоресурсы будет расти, но постепенно. Возможно, стоит ожидать падение спроса в первую очередь на нефть в случае отсутствия прогресса с вакцинацией от Covid-19. Последствия от пандемии будут еще несколько лет оказывать влияние на нефтегазовый сектор.

Диверсификация в сторону от доходов от ископаемого топлива и углеродоемких отраслей промышленности является неперенным условием долгосрочного восстановления. Тем не менее, в краткосрочной перспективе развивающиеся страны-экспортеры нефти, как и другие страны, скорее всего, обратятся к заимствованиям в попытке справиться с нынешним многомерным кризисом и сокращением бюджетного пространства.

Литература:

1. Баланс торговли сырой нефтью. Статистический ежегодник мировой энергетики 2020 [Электронный ресурс].— URL: <https://yearbook.enerdata.ru/crude-oil/crude-oil-balance-trade-data.html>.
2. Изменения и тенденции в регулировании ТЭК России и мира [Электронный ресурс] // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации.— URL: https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/ТЕК_obzor/2020.1.ТЕК.obzor.pdf.
3. Коллективное самоубийство: цена на нефть упала на 30% после разрыва сделки России с ОПЕК [Электронный ресурс] // Forbes.— URL: <https://www.forbes.ru/newsroom/finansy-i-investicii/394591-kollektivnoe-samoubiystvo-ceny-nefti-za-sekundu-upali-na-30>.
4. Добыча сырой нефти. Статистический ежегодник мировой энергетики 2020 [Электронный ресурс].— URL: <https://yearbook.enerdata.ru/crude-oil/world-production-statistics.html>.
5. Штраф и без ОПЕК: о чем договорились нефтедобывающие страны [Электронный ресурс] // Известия.— URL: <https://iz.ru/1050350/irina-tcyruleva-aleksandr-frolov/shtraf-i-bez-opek-o-chem-dogovorilis-neftedobyvaiushchie-strany>.
6. Statistical Review of World Energy 2020. 69th edition [Электронный ресурс].— URL: <https://www.bp.com/content/dam/bp/business-sites/en/global/corporate/pdfs/energy-economics/statistical-review/bp-stats-review-2020-full-report.pdf>.
7. Какова стоимость добычи нефти в разных странах? [Электронный ресурс] // Портал о нефти Neftok.— URL: <https://neftok.ru/dobycha-razvedka/sebestoimost-dobychi-nefti.html>.
8. Добыча природного газа. Статистический ежегодник мировой энергетики 2020 [Электронный ресурс].— URL: <https://yearbook.enerdata.ru/natural-gas/world-natural-gas-production-statistics.html>.
9. Торговый баланс СПГ. Статистический ежегодник мировой энергетики 2020 [Электронный ресурс].— URL: <https://yearbook.enerdata.ru/natural-gas/balance-lng-trade-world.html>.
10. World Energy Outlook 2011. International Energy Agency [Электронный ресурс].— URL: <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2011>.
11. World Energy Outlook 2019. International Energy Agency [Электронный ресурс].— URL: <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2019>.
12. Global Energy Review 2020. International Energy Agency [Электронный ресурс].— URL: <https://www.iea.org/reports/global-energy-review-2020>.
13. World Energy Investment 2020. International Energy Agency [Электронный ресурс].— URL: <https://www.iea.org/reports/world-energy-investment-2020>.
14. Восстановление спроса на нефть и газ не снизит волатильность цен — прогноз Moody's [Электронный ресурс] // Нефть-Капитал.— URL: <https://oilcapital.ru/article/general/02-09-2020/vosstanovlenie-sprosa-na-neft-i-gaz-ne-snizit-volatilnost-tsen-prognoz-moody-s>.
15. World Energy Outlook. International Energy Agency [Электронный ресурс].— URL: <https://www.iea.org/topics/world-energy-outlook>.

Проблемы управления персоналом в современных организациях

Чеботарь Елена Юрьевна, студент магистратуры

Научный руководитель: Кауфман Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент

Сургутский государственный университет

В статье рассмотрены основные проблемы управления персоналом в современных организациях, оказывающие негативное влияние на ее будущее развитие и конкурентоспособность.

Ключевые слова: проблемы, управление, персонал.

Высокий темп происходящих изменений во внешней среде создает для организаций независимо от форм собственности новые и достаточно острые проблемы выживания, где для достижения высокой конкурентоспособности и определенного рыночного успеха, они должны обладать гибкостью, а также быть наиболее адаптивными, обучаемыми и готовыми к происходящим вокруг них изменениям, что возможно обеспечить только в том случае, когда в центре существующей на данной момент политики находится не только отдельно взятый человек, но и коллектив в целом.

Одна из очевидных проблем заключается в серьезном несоответствии между растущей потребностью в обеспечении функций управления персоналом и состоянием служб, которые несут за это ответственность.

Существующие функции управления персоналом распределяются между различными подразделениями, но при этом явно наблюдается отсутствие координации со стороны управленцев. Чаще всего можно заметить, что руководящий персонал не способен взять на себя роль, обеспечивающую весь комплекс мер, направленных на эффективное управление персоналом, гарантирующего качество подбора, расстановку сотрудников и их развитие. Их практическое влияние на эффективность работы организации очень минимальна, а престиж среди других служб все еще недостаточно высок [6, С. 125].

Причина возникновения таких противоречий в разнице между целями кадровых служб и их реально выполняемыми функциями. Так, список основных обязанностей заключается: осуществлении учета, контроля, мотивации персонала, регулировании отношений между руководством и персоналом. Но на самом деле, как заключают практики на основе проведенных исследований руководители подразделений оценивают свою роль в управлении кадровыми процессами как второстепенную, а не главную, считая, что все в организации зависит напрямую от высшего руководства.

За последние несколько лет наблюдается смена быденных ценностей, что впоследствии привело к расстройствам личных убеждений. Во многих организациях довольно часто присутствуют негативные моменты: стрессы, давление, неопределенность, что заметно усложняет разработку, применение и последующую корректировку системы мотивации и стимулирования персонала.

Также наблюдается отсутствие единой системы работы с кадровым персоналом, в виду недостаточного изучения способностей, склонностей, профессионального и должностного продвижения сотрудников, их предпочтения и мотивы, ко-

торые оказывают положительное влияние на их трудовую деятельность, что естественно ставит вопрос перед руководителями о необходимости ее трансформации. Но как показывает практика при попытке повысить уровень работы персонала руководство делает массу ошибок, которые в конечном итоге не позволяют достичь желаемых целей и эффекта. Когда в организации происходит пересмотр методов и приемов управления персоналом, то возможны конфликтные ситуации, которые чаще всего возникают из-за того, что часть коллектива не готова и не хочет принимать новые методы из-за своего консерватизма и инертности. В результате такие негативные моменты могут проходить достаточно болезненно и в конце концов приведут к разрушительным последствиям.

Представим наиболее острые проблемы, с которыми сталкиваются современные организации [5, С. 235–237]:

- уход ценных, обладающих необходимым опытом и навыками сотрудников к конкурентам;
- низкая трудовая дисциплина, которая проявляется: не своевременном выполнении поставленных задач, отсутствии понимания миссии организации, нарушении трудового распорядка дня и др.;
- недостаточная квалификация отдельных сотрудников в том числе и части руководителей;
- неудовлетворительный морально-психологический климат;
- низкий уровень существующей системы мотивации (материальной и нематериальной) и стимулирования персонала;
- недостаточная инициативность со стороны сотрудников;
- часто возникающие конфликты между администрацией и персоналом.

Известно, что успех развития и процветания организаций в немалой степени зависит от того насколько ее персонал конкурентоспособен, который достигается за счет следующих условий:

- осуществление своевременной подготовки персонала с учетом реалий существующего рынка;
- повышение уровня квалификации сотрудников;
- осуществление стратегического планирования и профессиональной ориентации в организации.

Но при этом есть один важный нюанс, добиться высокого профессионального уровня своих сотрудников не так просто, в виду того, что рынок образовательных услуг в России не сбалансирован и не отвечает существующим реалиям в рамках рынка квалифицированного труда. Также страдает каче-

ственный уровень сотрудников, который существенно уступает требованиям, предъявляемых на международном рынке труда.

В результате все вышесказанное дает основание утверждать, что именно сейчас наступило то время, когда необходимо уделять более пристальное внимание планомерной подготовке и переподготовке кадров. Но смеем заметить, что большинство организаций в качестве главной задачи успешного введения бизнеса видят получение максимальной прибыли, а не подготовку и своевременное повышение уровня квалификации своего персонала, т.е. складывается такое мнение, что компании привыкли жить только одним днем, не заглядывая при этом в будущее своего бизнеса.

Сложившаяся за многие годы в российских компаниях практика работы в области управления персоналом не способна обеспечить предприятия обновлением персонала, специалистов и руководителей с качественной стороны. Исходя из проведенного социологического опроса в России наблюдается тенденция к удлинению сроков периодичности повышения персонала, не зависимо от их квалификации, так в среднем данная цифра составляет 7–8 лет, в то время как, например, в Западной Европе или Японии данный срок составляет всего 3–5 лет [2, С. 218].

На основании изложенного, можно сделать вывод о том, что необходимо уделять должное внимание по повышению квалификации сотрудников в таких научных дисциплинах как, менеджмент, маркетинг, инновации и инновационная деятельность, управление персоналом и многих других при этом необходимо учитывать современные особенности российского рынка.

Нужно отметить, что особое место в процессе профессионализации управления занимает проблема «устаревания». Как известно наш мир не стоит на месте, т.е. наблюдается постоянное развитие экономики, в связи с этим на смену устаревшим точкам зрения, понятиям, методам приходят совершенно новые, но при этом отдельные личности могут работать все так же по старинке, в результате чего принимаемые решения оказываются не эффективными. Но при этом, не стоит также слепо вводить все существующие новшества, так как не всякий пример отсутствия эффективности в области управления персоналом связан с процессом «устаревания». Могут быть и совершенно другие причины отсутствия эффективности, к которым следует отнести: лень, отсутствие понимания, перегрузка другими обязанностями и т.д.

Необходимо отметить, что в последнее время в нашей стране проводится работа по восполнению пробелов, касающихся подготовки управленческих кадров высокого класса, путем организации различных школ бизнеса и издания специальной литературы. Но при этом проблема заключается в том, что, как правило, наибольшее преобладание составляют публикации учебного или методического характера, в которых главным образом рассматривается история и теоретические основы управления персоналом, тем самым наблюдается острая нехватка именно практических материалов для руководителей высшего звена управления.

Проблемы повышения эффективности труда также имеют свои определенные особенности, характерные для разных групп управленческих работников (руководителей, специали-

стов, технических служащих). Но в тоже время у них много общего, поскольку, в конечном итоге, большинство из этих проблем, так или иначе, связаны, с одной стороны, со спецификой того или иного вида деятельности и, с другой стороны — с той реальной экономической ситуацией, которая формирует организационную внешнюю среду.

Существуют так же проблемы низового звена управления персоналом, имеющие свои аспекты и особенности. «Важным моментом в их оценке является то, что по своему менталитету и ролям низшие менеджеры принадлежат к управляющим, и наоборот, положение способствует тому, что их психология приближается к рабочим. Такая двойственность положения в организации часто приводит таких руководителей к стрессовому состоянию».

Управление персоналом является главным правилом эффективного менеджмента в любой организации. В подавляющем большинстве, кризисы если и возникают, то больше половины из них, как свидетельствует статистика, происходят по вине руководства. Это связано с тем, что руководители не всегда могут профессионально, и грамотно руководить персоналом, и почти всегда именно от него зависит работоспособность и лояльность кадров.

На сегодняшний день существует много как теоретических, так и практических методов, которые помогают правильно построить работу с персоналом. Но из-за российского менталитета, культуры и особенностей национального восприятия, то, что хорошо было приспособлено в западных странах, у нас не смогло прижиться. За счет этого в России наблюдается повсеместное нарушение прав сотрудников, и в этом вина не только руководства организаций, но и конечно самих сотрудников, которые чаще всего выполняют свою работу либо не полностью, либо не качественно.

Хороших результатов в управлении персоналом возможно добиться лишь посредством постоянного мониторинга существующих проблем.

Практические исследователи также выделяют ряд проблем, подразделяя персонал на различные категории, среди которых следует отметить:

- «проблема лучшего ученика», возникающая, когда на место управленца назначается лучший сотрудник организации. Но при этом он обладает лишь ограниченными знаниями именно в той области, в которой он выполнял свои трудовые обязанности до назначения, соответственно знания в остальных сферах деятельности у него явно поверхностные — в результате при своем руководстве такие сотрудники допускают массу ошибок;

- «позитивная проекция». Сущность данной проблемы вытекает из постоянного стремления приписать окружающим сотрудникам собственные черты характера. В данном случае такой подход к сотрудникам является в корне не верным, так как каждый из них — это индивидуальная личность, которая имеет свой собственный взгляд и мнение на ту или иную ситуацию;

- «синдром старшего», возникает в том случае, когда руководитель пытается осознанно подчеркнуть дистанцию между собой и сотрудниками. В результате руководитель сможет

сохранить управляемость коллективом только с помощью жестких требований и рамок;

– «синдром ожидания героя». При наличии такой проблемы наблюдается следующее: сотрудник в большинстве случаев сам догадывается по лицу руководителя какую работу ему необходимо выполнить; всегда вовремя предстает перед руководством с правильно выполненным заданием, если при этом никаких поручений больше не поступает от руководства, то такой сотрудник сам находит себе работу и выполняет ее; никогда не задает лишних вопросов; всегда готов задерживаться на работе допоздна; никогда не разговаривает о повышении. Следует, конечно, отметить, что для большинства руководителей такой сотрудник является идеалом;

– «звезды цирка». Проблема заключается в том, что руководитель считает, что если он выплачивает заработную плату, то в ответ он ожидает от сотрудника что тот будет работать на износ не покладая рук.

Если правильно управлять персоналом, обладая при этом знаниями в области социологических и психологических аспектов, то возможно изменить качество работы персонала, увеличить показатели прибыли и значительно улучшить атмосферу в организации. Не каждый человек может похвастаться природным даром лидерства и руководства, именно поэтому, несомненно, необходимо этому обучаться.

Стоит уточнить, что непреходящий успех будет сопутствовать лишь тем организациям, которые будут ориентироваться на перспективу инновационного управления трудом. Так опыт зарубежных организаций, как отмечают А. С. Купцова и Д. В. Родин показывает, что многие ведущие корпорации предлагают своим работникам замену стабильности занятости, вознаграждения и жестких организационных структур на создание условий, которые будут направлены на расширение знаний, повышение квалификации, непрерывного самосовер-

шенствования, а также расширение полномочий в принятии решений [4, С. 22–26]. Данный опыт позволит сформировать новые моральные ценности, которые будут разделять абсолютно весь персонал организации.

В последнее время много говорится о том, что корни проблем большинства российских организаций кроются в неэффективном управлении. Но при этом нужно отметить, тот факт, что эффективность управления в каждой организации понимается по-своему, в результате чего находятся именно свои рычаги и принципы управления. В итоге же складывается такая тенденция, что организации при успешной реализации своих мероприятий в области управления, не готовы делиться своими успехами с другими, т.е. другими словами их положительный опыт в той или иной сфере остается только их опытом.

В России, к сожалению, еще не сложилась активная практика внедрения передового опыта и рекомендаций ведущих компаний в сфере управления персоналом. Кроме того, большинство российских компаний не охотно разделяют появившиеся в последнее время новые подходы к управлению персоналом и соответственно новый стратегический взгляд на персонал. В результате чего сегодняшнее отсутствие должного понимания, в перспективе приведет к тому, что компании столкнутся с рядом взаимосвязанных проблем кадрового характера.

Существующая на данный момент практика подтверждает, что человеческие возможности являются определяющими в достижении поставленных целей. При этом нужно отметить, тот факт, что вне зависимости от того, какие бы благоприятные условия, прекрасные идеи, новейшие технологии не окружали сотрудников на предприятии, без хорошей их подготовки в итоге невозможно рассчитывать на достаточно высокую эффективность деятельности.

Литература:

1. Дуброва Л. И., Маслова Н. П. Система управления персоналом: тенденции развития и проблемы формирования в современных условиях / Л. И. Дуброва, Н. П. Маслова // Современные аспекты формирования инновационной экономики и менеджмента. — 2020. — С. 113–123.
2. Мыльникова Л. А. Проблемы эффективности профессионального развития в системе управления персоналом / Л. А. Мыльникова // Актуальные проблемы теории и практики управления. — 2019. — С. 218–222.
3. Овчарова А. А., Холодов О. М. Проблемы теории и практики управления персоналом на сегодняшний день / А. А. Овчарова, О. М. Холодов // Проблемы инновационного развития российской экономики. — 2019. — С. 130–138.
4. Передунова С. В., Евреева Д. Р. Проблемы политики управления персоналом в современной российской организации / С. В. Передунова, Д. Р. Евреева // Фундаментальные основы науки. — 2019. — С. 22–26.
5. Хисамутдинов И. А., Мутаев А. Р. Современные проблемы управления персоналом / И. А. Хисамутдинов, А. Р. Мутаев // Современные проблемы национальной экономики. — 2019. — С. 235–237.
6. Ямалетдинова Л. Ф. Некоторые проблемы управления персоналом в организации / Л. Ф. Ямалетдинова // Инновационные технологии управления. — 2020. — С. 124–126.

Отечественные и международные направления развития трудового потенциала

Чеботарь Елена Юрьевна, студент магистратуры

Научный руководитель: Кауфман Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент

Сургутский государственный университет

В статье представлены основные направления развития трудового потенциала, применяемые как в отечественной практике, так и в международной. Исследована возможность применения зарубежных направлений развития трудового потенциала в российской практике.

Ключевые слова: трудовой потенциал, развитие, персонал, направления.

Вопросы развития трудового потенциала в последние несколько лет становятся все более актуальными для многих российских предприятий. Сегодня пришло осознание того, что сотрудники — это главный актив организации и если они обладают определенным уровнем знаний, опытом, предприимчивостью, мобильностью, конкурентоспособностью и другими качествами, то следует считать, что организация будет находиться в выигрышном положении по сравнению со своими конкурентами и соответственно ее деятельность будет эффективной.

В нашем понимании трудовой потенциал — это величина, которая является динамичной и непрерывно изменяющейся под воздействием целого ряда социальных, экономических, научных, технических и многих других факторов, поддающихся количественному и качественному измерению.

Если обратиться к опыту российских организаций, то важно отметить, что достаточно длительное время считалось, что, нанимая персонал самое главное выплачивать достойную заработную плату, премии, более того всем нам известен опыт, когда часть их выплачивалась в «конвертах» и при этом сотрудники были не против такого подхода, но по мере развития экономики, сам человек также перешел на новую ступень развития, его взгляды, мотивы претерпели значительные изменения, поэтому постепенно в практической деятельности организаций стали внедряться новые направления по развитию трудового потенциала.

При этом следует отметить, что впоследствии большая часть организаций предпочли выйти из тени и стали выплачивать белую заработную плату, но в этом случае толчком послужила повсеместная пропаганда со стороны государственных органов, которая гласила: получая в «конверте» оплату за свой труд, сотрудники не смогут получать в будущем достойную пенсию.

Также стали внедряться и другие направления в развитие трудового потенциала особенно в крупных организациях: переквалификация персонала, обучение в ВУЗах, предоставлялась компенсация питания, включение ежегодного медицинского осмотра, расширение пакета медицинского страхования, в том числе его распространение на семью сотрудников (жен/мужей, детей), выплата 13 заработной платы, различные виды премий (квартальные, годовые) корпоративные мероприятия для персонала, обеспечение сотрудников необходимыми для работы материалами и техникой, помещением, где комфортно выполнять повседневные функции и др.

Предприятия, относящиеся к среднему и малому бизнесу, конечно же не могли достойно конкурировать с крупными игроками рынка, поэтому они ограничивались проведением

корпоративных мероприятий, выплатой премий, подарками на новогодние праздники для детей сотрудников, более скромными офисными помещениями и другими стимулами, которые не предусматривали вложение больших затрат.

При этом важно отметить, что практически все организации совершали главную ошибку при развитии трудового потенциала, которая заключалась в том, что в предлагаемых стимулах наблюдался явный дисбаланс между его нематериальной и материальной составляющей в пользу последнего. На текущий момент времени стоит заметить, что все большее внимание стало уделяться вопросам по обеспечению баланса между данными составляющими, но возникли другие проблемы, руководители при внедрении каких-либо стимулов ориентировались только исключительно на свое мнение, считая его правильным, более того это происходило чаще всего, спонтанно не имея под собой обоснования в виде проведенного анализа. Таким образом, многие внедряемые стимулы оказались бесполезными и не принесли ожидаемого результата.

Также еще один не менее важный момент о котором следует упомянуть, в виду развития сети интернет (появление в общем доступе переводов монографий, учебников по развитию трудового потенциала), а также за счет возможности общения с зарубежными коллегами наши соотечественники стали проявлять интерес к международным направлениям в области развития трудового потенциала, что привело к наличию еще больших ошибок, в виду их применения без должной адаптации к нашим реалиям.

Поэтому стоит рассмотреть в чем заключается международная практика развития трудового потенциала на примере японской и американской модели и возможно ли ее применение в практике отечественных предприятий.

В японской модели преобладающее значение имеет наставничество над вновь прибывшими новичками. Роль наставника заключается в адаптации сотрудника на новом рабочем месте, оказание ему помощи быстрее влиться в работу и коллектив. Также в Японии принято, что наставник посещает вверенного ему сотрудника дома с целью узнать его получше и познакомиться с его семьей. Также в наставничество входит обязанность по решению всех вопросов, которые непосредственно касаются новичка. Управленцы в Японии пристально наблюдают за семейным положением своего персонала, периодически выделяют дни отдыха, для того, чтобы подчиненные могли провести их с семьей — это позволяет сохранить микроклимат и положительно отражается на производственной деятельности сотрудника. В организациях где трудится персонал существуют так

называемые «дни здоровья», что подразумевают отмену рабочего дня и занятия спортом в специализированных комплексах, оплачиваемые работодателем [2, С. 202–203]. Еще одна особенность японских организаций заключается в наличии профсоюзов, и прежде чем предложить нововведения, касающиеся не только в части развития трудового потенциала, а также рабочих моментов, используется так называемый процесс обсуждения идей, новшеств с персоналом, таким образом находится консенсус по ключевым вопросам. В результате персонал чувствует свою причастность, значимость для организации, что позволяет вовлечь их в процесс принятия решений по вопросам организации и развития трудовой деятельности [2, С. 418].

В японских организациях также применяются: премии, надбавки, льготы, ротация сотрудников, организуются конкурсы на замещение вакантных должностей внутри организации, создаются малые группы, позволяющие совершенствовать выполнение текущих задач и др.

В заключении следует отметить, что применяемые стимулы по развитию трудового потенциала позволили значительно сократить текучесть кадров, повысить производительность труда, а соответственно и экономическую эффективность японских организаций.

Американская система по направлениям развития персонала несколько отличается от японской. Главное отличие заключается в том, что на работу принимается только квалифицированный персонал. Большое значение имеет опыт работы, в этом смысле российские организации несколько схожи с американскими предприятиями, но отличаются от японских, где данный факт не считается значимым [1, С. 17].

При приеме на работу каждый сотрудник проходит тестирование на оценку имеющихся у него профессиональных качеств, при этом каждая организация разрабатывает свои методы и подходы. После приема разъясняются должностные обязанности, но при этом сотрудник не посвящается в цели деятельности организации. Оценка персонала проводится 1–2 раза в год, по результатам которой проводится устная беседа, указываются недостатки в работе, а также пути решения выявленных проблем, согласуются сроки их исправления. Процесс переподготовки персонала производится каждый год, т.е. сотрудник постоянно повышает свой уровень квалификации.

Также достаточно интересен тот факт, что 80% американских предприятий выплачивают вознаграждение своим сотрудникам исходя из результатов его личных достижений, более того применяемые стимулы при этом достаточно разнообразны и имеют материальную направленность: пересмотр заработной платы в результате прохождения аттестации, уве-

личение окладной части за счет повышения квалификации, наличие различных премий и др. Но это не значит, что нематериальные стимулы совершенно не применяются: американским сотрудникам предоставляется право самому решать и контролировать рабочий процесс, предоставляются полномочия в распределении прибыли организации, подготовки и принятия важных управленческих решений, перемещение на другую должность осуществляется по желанию самого сотрудника, учитывая при этом его склонности и увлечения и т.д. [3]

Важно также учесть, что в американских организациях при их подходах наблюдается высокая текучесть кадров, данный факт еще связан с тем, что карьерный рост в них возможен только по вертикали, а не так как в японской модели и по горизонтали, и по вертикали.

Рассмотренные нами модели позволяют представить, что некоторые применяемые международные стимулы в части развития трудового потенциала могут быть полезными и для отечественных организаций. Так, например, интересен опыт наставничества, используемый в японской модели, но в данном случае он должен реализовываться в рамках организации. Что следует понимать под наставничеством в российских реалиях: новому сотруднику назначается наставник, роль которого будет заключаться в быстрой адаптации сотрудника (знакомство с коллективом, с обязанностями, корпоративной этикой и др.) на новом рабочем месте, консультация его по рабочим вопросам и возникающим трудностям сроком на 3–6 месяцев. Считаем, что наставничество является сильным мотивационным фактором при чем для обеих сторон. Для наставника — это признание его профессионализма, особый статус в коллективе, а для новичка — это способ быстрее адаптироваться на новом месте работы и в коллективе, ощущение, что его умения и навыки будут полезны организации с первых дней.

Также возможно применить опыт использования нетрадиционных форм занятости в отечественных организациях, так, например, в Японии охват по таким системам составляет 1/4, а в Америке 1/3 работающего персонала. При этом занятость может быть частичная, временная, субподрядная, надомная, но такие формы подойдут не каждой категории персонала и при переводе данный факт необходимо учитывать. Их использование может способствовать повышению производительности персонала, а также рациональному развитию, использованию трудового потенциала.

В заключении следует отметить, что международный опыт развития трудового потенциала заслуживает внимания и практического использования в отечественной практике, но необходимо помнить, что перед применением того или иного направления следует корректировать их, учитывая российские социально-экономические условия.

Литература:

1. Гапонова Е. М. Нематериальные методы стимулирование персонала: зарубежный опыт и его адаптация в России / Е. М. Гапонова, Р. С. Володин // Экономика. Управление. Финансы. — 2016. — № 4. — С. 16–27.
2. Зорина М. С., Маруха Е. О. Мировой опыт управления трудовым потенциалом и его роль в разработке отечественной модели менеджмента персонала / М. С. Зорина, Е. О. Маруха // Современные тенденции развития и перспективы внедрения инновационных технологий в машиностроении, образовании и экономике. — 2018. — № 1 (3). — С. 198–205.
3. Царева М. А. Зарубежный опыт создания эффективных систем стимулирования рабочих [Электронный ресурс] / М. А. Царева // Социологические науки. — 2017. — № 67–2. Режим доступа: <https://novainfo.ru/article/13541> (дата обращения: 10.12.2020)

Возможности применения геймификации и сторителлинга в процессе адаптации персонала

Чеботарь Елена Юрьевна, студент магистратуры

Научный руководитель: Кауфман Наталья Юрьевна, кандидат экономических наук, доцент
Сургутский государственный университет

В статье раскрываются такие понятия как «геймификация», «сторителлинг». Рассматривается опыт их применения в отечественной практике. Сформулированы возможные отрицательные и положительные эффекты от применения рассматриваемых методов.

Ключевые слова: адаптация персонала, развитие, персонал, сторителлинг, геймификация, деловая игра.

Вопросы, касающиеся адаптации персонала за последние несколько лет приобрели особую важность. Если раньше управленцы наибольшее внимание уделяли процессам всестороннего развития своего персонала, повышению их вовлеченности в трудовую деятельность и мотивации за счет разработки программ материального, нематериального стимулирования, то сейчас важно не только уделять внимание уже работающему персоналу, но и приходящим новичкам, которым только предстоит погрузиться в новую для них организацию.

Дело в том, что адаптация — процесс значимый, который оказывает влияние не только на первичное погружение новичка в бизнес-процесс, но и на дальнейшую его эффективность.

Процесс адаптации обычно совпадает с периодом испытательного срока, при этом важно понимать, что не только сотрудник, но и организация заинтересована в успешном прохождении данного этапа. Поэтому, чем эффективнее программа адаптации, тем меньше средств будет потрачено на подбор, найм персонала, что естественным образом в будущем влияет на текучесть кадров в сторону ее снижения.

Среди существующих методов адаптации персонала, в последнее время активный интерес управленцев проявляется к таким новым инструментам, как геймификация и сторителлинг, что обуславливается целым рядом факторов. Одним из ключевых следует обозначить проникновение на рынок труда совершенно нового поколения работников. Их отличительной особенностью является то, что они выросли на компьютерных играх, т.е. их жизнь — это череда прохождения каких-либо квестов, приносящие им определенные выгоды и поощрения, они ориентированы на получение быстрого результата, но при этом у них есть огромное преимущество они быстро и легко адаптируются.

Также важно заметить, что новое поколение работников не привязывается к одному месту работы на долгие годы, на первом месте у них собственная жизнь и условия труда они подстраивают именно под нее, а не наоборот, для них преимуществом является гибкий график работы. Поэтому геймификация и сторителлинг будет наиболее подходящим и эффективным способом для привлечения и удержания таких сотрудников.

Впервые на термин «геймификация» именно в России обратили внимание в 2012 г. благодаря распространению курса «Gamification» профессора Пенсильванского университета К. Вербаха.

Если обобщить информацию, собранную следующими авторами: Благих И. А., Гарновой Я. Ю., Гильмановой И. С., Ермаковой Ж. А., Ишбердиной М. А., Насыровой Э. Ф., Никола-

евой М. А., Карзенковой О. С., Мурадовой Н. М., Петрухина А. И., Шестаковой Е. В. можно заключить следующее [1–10]:

Под геймификацией в современном его понимании подразумевается инновационный инструмент, позволяющий решить поставленные задачи при управлении персоналом, при помощи использования различных элементов игры в неигровом процессе, что способствует формированию положительного опыта у сотрудников, облегчая управление поведением персонала в организации и контроль.

Применяя геймификацию при адаптации персонала обычно, управленцы используют следующие игровые методы:

1. Деловые игры — метод подразумевает моделирование рабочих ситуаций, которые позволяют сотруднику раскрыть и закрепить знания, умения и опыт, которые необходимы при выполнении функциональных обязанностей;
2. Квест — это уникальное направление, позволяющие выявить профессиональный потенциал сотрудника. Суть метода заключается в том, что сотруднику предлагается ряд игровых задач, которые он должен решить. По результатам прохождения квеста ответственное лицо принимает соответствующее решение о положительном или отрицательном прохождении испытания.
3. Инновационные игры — чаще всего они используются для того чтобы оценить степень стратегического и оперативного мышления.

Сторителлинг достаточно интересный прием, с помощью которого в виде небольших видеороликов можно ознакомить новичка в процессе его адаптации:

- с историей компании;
- о ее достижениях;
- рассказать об интересных и каверзных историях, произошедших в компании;
- познакомить с традициями, принятыми в компании;
- рассказать о правилах работы, о функциональных обязанностях новичка и многое другое.

Важно понимать, что рассматриваемые нами методы должны подбираться под конкретные цели и задачи, более того необходимо учитывать индивидуальные особенности сотрудников, для которых они предназначены.

Представим несколько примеров из отечественной практики, где уже внедрены технологии геймификации и сторителлинга.

Так, ОАО «РЖД» включает методы геймификации при проведении единого дня адаптации, организованного для двух ка-

тегорий персонала: выпускники ВУЗов и коллеги с опыт работы 1 год. Игровой формат мероприятия проходит в три этапа, цель которого дать полное представление о принципах работы компании.

Первый этап проходит в форме деловой игры «Мой путь в РЖД» где адаптируемые участники знакомятся с деятельностью компании, направлениями ее работы.

Второй этап предусматривает проведение ярмарки корпоративных социальных услуг. Здесь новичков знакомят со всеми льготами, гарантиями, которые предусмотрены для сотрудников компании — общение с новичками предусмотрено с применением метода сторителлинга.

Третий этап предусматривает проведение «круглого стола», на котором обсуждаются актуальные темы для молодых сотрудников, о мероприятиях на период 1–3 года.

Таким образом, в ОАО «РЖД» за счет применения методов геймификации и сторителлинга компания наглядно показывает, как работает компания, какие процессы помогают ей развиваться дальше, а также задачи, цели, стоящие перед ней.

Интересен опыт применения геймификации в компании «Северсталь». Здесь для новичков разработан целый курс под названием «Адаптация персонала». Курс предполагает прохождение игры-путешествия. Руководство компании заключает, что разработанная игра помогает не только новичкам быстрее адаптироваться в новой среде, но и ответственным лицам анализировать и корректировать свои действия в процессе ее прохождения. В результате внедрения данного метода затраты компании на поиск, найм, последующую адаптацию персонала были снижены на 8%, что является положительным моментом.

Рассмотрев более подробно методы адаптации персонала «геймификация» и «сторителлинг», а также представив опыт их применения в отечественной практике следует представить их преимущества и недостатки.

Литература:

- Благих И. А. Геймификация цифровой экономики: новые вызовы и варианты их решения // Современное общество: проблемы, противоречия, решения: сборник научных трудов Межвузовского научного семинара. — 2020. — С. 217–220.
- Гарнова Я. Ю., Ромашова И. Б. Геймификация как способ распространения инновационной культуры персонала // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. — 2019. — Т. 8. — № 5. — С. 47–49.
- Гильманова И. С. Геймификация как современный психологический метод нематериальной мотивации // Международная научная конференция «Человекознание»: сборник статей студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава. XXXII Международной научной конференции. М., 2019. С. 8–11. Гуманитарный научный вестник. — 2020. — № 9
- Ермакова Ж. А. Реализация концепции управления талантами в современных организациях // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры: материалы Всероссийской научно-методической конференции. — 2020. — С. 2374–2380.
- Ишбердина М. А. Применение технологий геймификации в мотивации и обучении банковских работников // Вестник науки. — 2020. — Т. 1. — № 1 (22). — С. 119–123.
- Насырова Э. Ф., Данилов А. А. Геймификация: средство в обучении студентов и обучающихся // Advances in Science and Technology: сборник статей XVIII международной научно-практической конференции. М., — 2019. — С. 23–24.
- Николаева М. А., Змановская Л. А. Как повысить вовлеченность сотрудников с помощью геймификации и программы лояльности // Управление развитием персонала. — 2020. — № 2. — С. 148–156.
- Карзенкова О. С., Попок Л. Е. Краткий обзор рынка мобильных приложений с элементами геймификации // Цифровизация экономики: направления, методы, инструменты: сборник материалов I всероссийской студенческой научно-практической конференции. — 2019. — С. 57–60.

Преимущества применения:

- сокращение сроков адаптации персонала;
- снижение текучести кадров в будущем;
- инновационность процесса, т.е. рутинную и монотонную работу можно заменить познавательным и функциональным процессом;
- развитие чувства причастности к общему делу уже с первых дней нахождения в новой среде;
- быстрый процесс адаптации персонала в коллективе;
- позволяет быстрее раскрыть профессиональный и творческий потенциал и др.

Недостатки применения методов:

- методы не являются универсальными и подходят не для всех организаций;
- возможны потери не только финансов, но и времени в случае неправильно разработанной методики;
- не все сотрудники могут адекватно воспринимать применение методов геймификации и сторителлинга.

В заключении следует отметить, геймификацию и сторителлинг не стоит считать новомодными трендами — это прежде всего инструмент, позволяющий эффективно воздействовать на человеческие ресурсы организации с первого дня их нахождения в организации. Также следует четко понимать, что возможности данных методов не безграничны, поэтому необходимо перед их внедрением тщательно изучить существующие приемы, поставить конкретные задачи, выбрать аудиторию (т.е. сотрудников) для которых будут предназначаться данные методы, учитывая их особенности и уже только в последнюю очередь приступать к разработке и последующему внедрению рассматриваемых нами методов. Именно так организация сможет получить желаемый эффект от их внедрения, затрачивая при этом минимум финансовых и временных ресурсов, в противном случае результат будет отрицательным.

12. Мурадова Н.М. Вопросы геймификации в адаптации персонала // Современные исследования проблем управления кадрами ресурсами: сборник научных статей по результатам IV Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, — 2019. — С. 213–217.
13. Петрухин А.И. Геймификация как инструмент мотивации персонала // Наука без границ. — 2019. — № 2 (30). — С. 15–19.

Виды земельных участков как объектов налогообложения

Шапорова Марина Михайловна, студент магистратуры
 Научный руководитель: Рузметов Сергей Атаханович, кандидат юридических наук, доцент
 Калининградский филиал Московского финансово-юридического университета МФЮА

На современном этапе развития экономики, особенностью которого является формирование оборота и рынка земли, потребность стоимостной оценки земельных участков, теория и практика совершенствования методологии и методов определения цены земли в целях повышения её объективности и обоснованности обрели чрезвычайную актуальность Проблема заключается в том, чтобы приблизить расчетные базовые ставки на землю к современным экономическим условиям производства и более полно учесть при этом рентообразующие и ценообразующие факторы как объективные условия формирования кадастровой стоимости земельного участка. Делается вывод о том, что актуализация кадастровой стоимости позволила подтвердить основное назначение кадастровой стоимости — налогообложение.

Ключевые слова: *собственность, право собственности, земельный участок, разрешенное использование земельного участка, виды разрешенного использования.*

Types of land plots as objects of taxation

At the present stage of economic development, the peculiarity of which is the formation of turnover and the land market, the need for valuation of land plots, the theory and practice of improving the methodology and methods of determining the price of land in order to increase its objectivity and validity have become extremely relevant The problem is that, in order to bring the estimated base rates on land closer to the modern economic conditions of production and to take into account rent-forming and price-forming factors more fully as objective conditions for the formation of the cadastral value of a land plot. It is concluded that the updating of the cadastral value allowed to confirm the main purpose of the cadastral value — taxation.

Keywords: *ownership, ownership right, land plot, permitted use of land plot, types of permitted use.*

Современная государственная кадастровая оценка земель сельскохозяйственного назначения проводится в два этапа: это оценка земель по регионам и в субъектах Российской Федерации (земельнооценочных районах, землепользованиях). Методика расчета кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения в субъектах РФ сводится к вычислению интегральных показателей — плодородия почв (балл бонитета), технологических свойств земельных участков (индекс технологических свойств) и их местоположения (эквивалентное расстояние), а затем к определению кадастровой стоимости методом капитализации расчетного рентного дохода.

В соответствии с разработанной Федеральной службой «Земельный кадастр» государственная кадастровая оценка сельскохозяйственных угодий включает две стадии:

1. Оценка земельных участков по плодородию и местоположению (в баллах).
2. Стоимостная оценка земельных участков с учетом земельной ренты.

Основой определения стоимости земель служат материалы внутрихозяйственной оценки земель по сельским округам,

границы которых ограничены территориями сельскохозяйственных предприятий. В процессе государственной кадастровой оценки земель проводится оценочное зонирование территории. Оценочной зоной признается часть земель, однородных по целевому назначению, виду функционального использования и близких по значению кадастровой стоимости земельных участков.

В зависимости от территориальной величины оценочных зон их границы совмещаются с границами земельных участков с учетом сложившейся застройки и землепользования, размещения линейных объектов (улиц, дорог, рек, водотоков, тепловых сетей, железных дорог и др.), а также границами кадастровых районов или кадастровых кварталов.

По результатам оценочного зонирования составляется карта (схема) оценочных зон и устанавливается кадастровая стоимость единицы площади в границах этих зон.

Согласно Закону Калининградской области «Об особенностях регулирования земельных отношений на территории Калининградской области» № 105 от 21.12.2006 г. [2] правовое регулирование земельных отношений на территории Калинин-

градской области осуществляется в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Земельным кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», иными федеральными законами, а также Уставом (Основным Законом) Калининградской области [3], настоящим Законом, принятыми во исполнение иными законами и нормативными правовыми актами органов государственной власти Калининградской области, нормативными правовыми актами органов местного самоуправления Калининградской области.

Общая площадь земель составляет 1512,5 тыс. га. Распределение земельного фонда по угодьям (тыс. га): сельскохозяйственные угодья, всего — 813,5; земли под поверхностными водами — 200,4; болота — 32,6; земли под лесами и древесно-кустарниковой растительностью — 315,8; другие угодья — 150,2. Основные типы почв — дерновые, подзолистые и болотные с переходными разновидностями. Преобладают подзолистые почвы. Почвы в основном окультуренные, требующие дренажа, (дренировано около 9/10 всех сельскохозяйственных угодий).

Ландшафты области могут быть отнесены к категории антропогенно-измененных, экологическое состояние которых, как правило, неустойчиво. Нарушенные земли составляют 4,7 тыс. га.

По данным почвенных обследований в области выявлены эрозионно-опасные почвы, которые занимают 104,9 тыс. га, что составляет 20% всех сельхозугодий. До 90% площади сельхозугодий — мелиорированные земли, состояние которых неудовлетворительное. 98 тыс. га — польдерные земли, защищенные от затопления (729 км дамб).

Болотами на территории области занято 32,4 тыс. га. Расположены они, в основном, в северной части области на территории Славского, Полесского и Краснознаменского районов. Велико остаточное загрязнение пашен минеральными удобрениями и ядохимикатами.

В соответствии с данными федеральной службы государственной статистики площадь земельного фонда Калининградской области составляет 1512,5 тыс. га. [4]

Наибольший удельный вес в структуре земель области имеют земли сельскохозяйственного назначения, земли лесного фонда и водного фонда.

Площади земель существующих особо охраняемых природных территорий недостаточны для поддержания качества окружающей среды и сохранения биологического разнообразия.

Их существующая сеть не объединена в единую систему миграционными руслами.

Земля является непосредственным объектом кадастра как природный ресурс, как составляющая рыночных взаимоотношений, как средство сельскохозяйственной или промышленной деятельности. Как агропромышленный ресурс она характеризуется плодородностью (свойствами почвы, увлажненностью, видами растительности). Как объект труда она подразумевает параметры применения технологий ведения посадки, сбора урожая, возможностей механизации сельскохозяйственной деятельности, учитывая наличие водных ресурсов.

Динамика категорий земель в Калининградской области приведена на рисунке 1.

Положительную динамику в 2019–2020 гг. в Калининградской области показали следующие категории земель: земли населенных пунктов (+4,6 тыс. га), земли промышленности и иного специального назначения (+5,7 тыс. га), земли особо охраняемых территорий и объектов (+1,5 тыс. га), земли водного фонда (+0,1 тыс. га), отрицательную динамику — земли сельскохозяйственного назначения (–7,9 тыс. га), земли лесного фонда (–5,4 тыс. га), земли запаса (–8,6 тыс. га).

Далее рассмотрим распределение земельного фонда на примере в 2020 году (рисунок 2).

Как видно из данных, в структуре земельного фонда Калининградской области в 2020 году наибольший удельный вес занимают земли сельскохозяйственного назначения (65,80%), земли лесного фонда (22,30%), земли запаса (5,20%), наименьший — земли особо охраняемых территорий и объектов (2,90%), земли водного фонда (1,60%), земли населенных пунктов (1,20%) и земли промышленности и иного специального назначения (1%). Необходимо отметить, что структура распределения земельного фонда Калининградской области по категориям земель за последние годы значительно не изменилась.

Далее рассмотрим распределение земель сельскохозяйственного назначения по угодьям в Калининградской области в 2020 году (рисунок 3).

Исходя из данных, представленных на рисунке, наибольший удельный вес в структуре земель сельскохозяйственного назначения по угодьям в Калининградской области в 2020 году занимают сельскохозяйственные угодья (51,7%), другие земли (32,7%), лесные площади (6,3%), наименьший — земли под лесными насаждениями (5%), земли под водой (3,4%), земли под дорогами (0,6%), земли застройки (0,3%).

Таблица 1. Структура земельного фонда по категориям земель [5]

| Категория земель | тыс. га | % |
|--|---------|------|
| земли сельскохозяйственного назначения | 800,0 | 52,9 |
| земли населенных пунктов | 119,8 | 7,9 |
| земли промышленности и иного спецназначения | 101,1 | 6,7 |
| земли особо охраняемых территорий и объектов | 0,3 | 0,0 |
| земли лесного фонда | 271,0 | 17,9 |
| земли водного фонда | 185,1 | 12,2 |
| земли запаса | 35,2 | 2,3 |

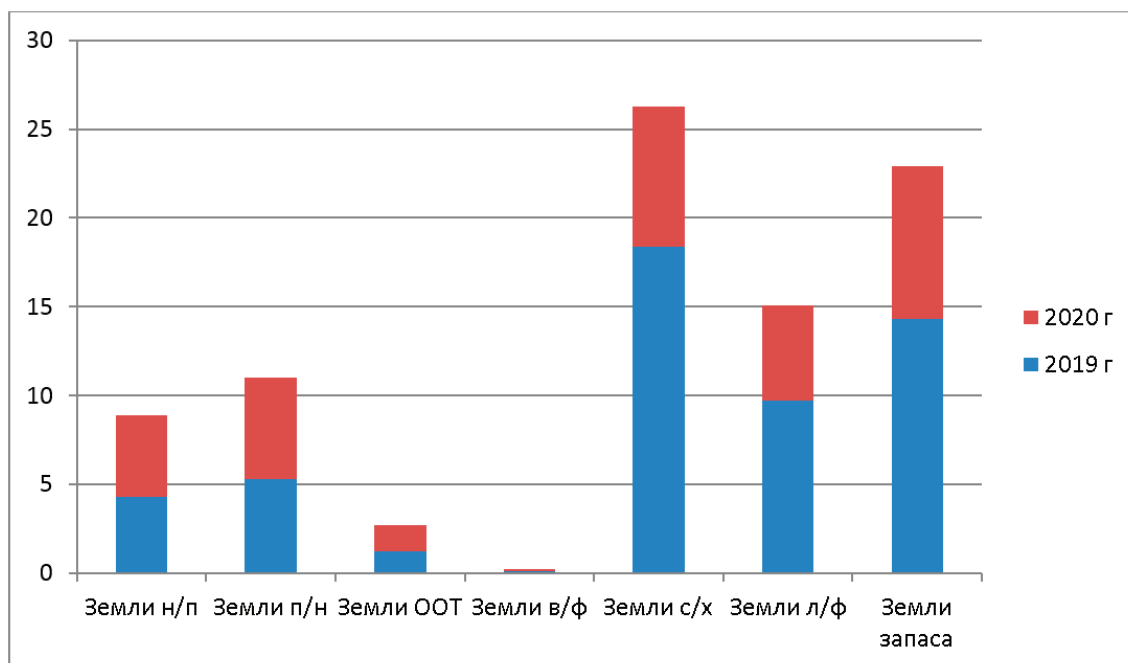


Рис. 1 Динамика категорий земель в Калининградской области за 2019–2020 гг.

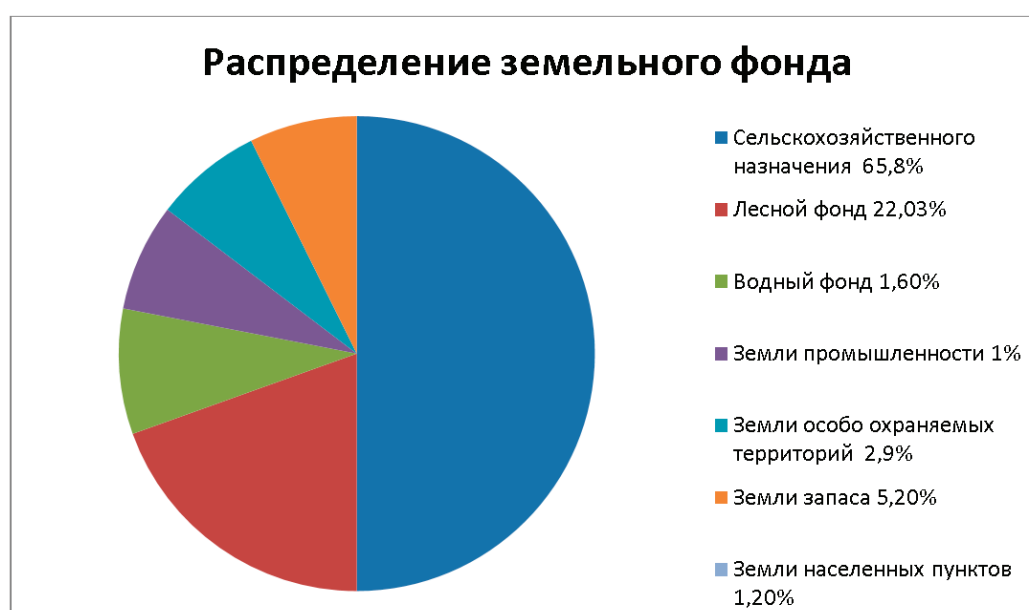


Рис. 2. Распределение земельного фонда Калининградской области в 2020 году

В соответствии с Земельным кодексом Российской Федерации классификация земельного фонда осуществляется по категориям земель. Для целей нашего исследования наибольший интерес представляют земли сельскохозяйственного назначения, земли особо охраняемых территорий и объектов, земли лесного и водного фонда Калининградской области. Наряду с классификацией земель по категориям Росреестр осуществляет их дифференциацию по угодьям, что также следует учитывать в исследовании. Особенно это касается сельскохозяйственных угодий, лесных земель, лесных насаждений, не входящих в лесной фонд, и болот.

Соотношение основных категорий земель с функциями сельских территорий представлено в таблице 2.

Как следует из данных таблицы 2, предпосылки для выполнения производственных функций сельскими территориями исходят от категорий земель сельскохозяйственного назначения и лесного фонда. При этом земли лесного фонда необходимы сельским территориям для выполнения ими всех выделенных в таблице функций. Земли особо охраняемых территорий и объектов являются основой для выполнения сельскими территориями всех функций, кроме производственной. Земли водного фонда выступают в качестве предпосылок для выпол-



Рис. 3. Распределение земель сельскохозяйственного назначения по угодьям в Калининградской области в 2020 году

Таблица 2. Соотношение основных категорий земель с функциями сельских территорий

| Категория земель и виды земельных угодий | Функции | | | |
|--|------------------|---------------|---|--------------------------|
| | производственная | рекреационная | экологическая контроля над территорией | сохранения ландшафтов |
| Земли сельскохозяйственного назначения | + | | + | + |
| Земли особо охраняемых территорий и объектов | | + | + | + |
| Земли лесного фонда | + | + | + | + |
| Земли водного фонда | | + | | + |

Источник: разработка автора.

нения экологической, рекреационной функций и функции по сохранению ландшафтов.

Природные свойства земли, предопределяющие ее многофункциональное использование, в значительной степени подвергнуты антропогенному воздействию, на что указывает вовлеченность их в тот или иной вид человеческой деятельности [8]. Из структуры распределения земель по общепринятым категориям следует, что в целом в регионах северо-западного приграничья выделяются земли лесного фонда, сельскохозяйственного назначения и водного фонда, совокупная доля которых составляет 90,5% от всех земель (рисунок 4).

Структура распределения земель в значительной степени предопределяет функции сельских территорий: земли сельскохозяйственного назначения и земли лесного фонда являются основой, соответственно, сельскохозяйственного и лесохозяйственного видов производственной деятельности, а земли водного фонда во многом имеют природоохранное значение. Кроме того, земли этих категорий выступают в роли носителей природных или антропогенных ландшафтов, а также предполагают определенное рекреационное значение [7]. Вместе с тем

структура распределения земель по трем основным категориям сильно дифференцирована между регионами северо-западного приграничья (рисунок 5).

Отмечается явное доминирование земель лесного фонда в Черняховском и Неманском районах и преобладание земель сельскохозяйственного назначения в Багратионовском и Гурьевском районах области. Высока доля земель лесного фонда в Краснознаменском районе, в Черняховском же районе земли сельскохозяйственного назначения вместе с землями водного и лесного фондов занимают здесь почти 70% территории со всеми вытекающими отсюда последствиями для выполнения сельскими территориями своих функций.

Характеристики земельного фонда в административных районах Калининградской области позволяют сделать ряд выводов:

1. Для выполнения производственной функции сельских территорий в сфере лесохозяйственной деятельности имеются предпосылки во всех рассматриваемых районах, кроме Багратионовского. Наличие больших площадей лесных земель создает возможности для реализации в данных регионах рекреационных функций и функций по сохранению природных ландшафтов.



Рис. 4. Структура распределения земель по категориям в Калининградской области на 1 января 2021 г. (составлено по данным Росреестра [6])

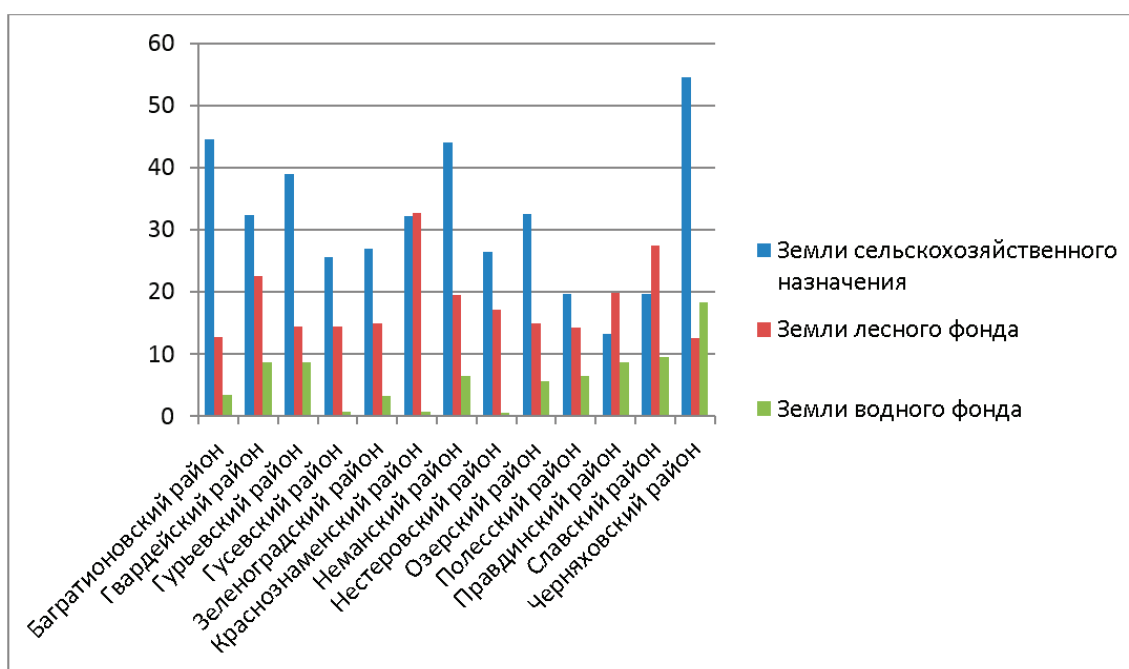


Рис. 5. Доля земель сельскохозяйственного назначения, лесного фонда и водного фонда в административных районах Калининградской области, итоговые показатели на 1 января 2021 г. (составлено по данным Росреестра [6])

2. Предпосылки для выполнения производственной функции сельских территорий в сфере сельскохозяйственной деятельности в наибольшей степени сложились в Черняховском, Неманском, Багратионовском и Гурьевском районах. Задача сохранения и поддержания агроландшафтов стоит перед администрацией Полесского и Правдинского районов.

3. Большой удельный вес земель водного фонда, в том числе земель под водой в Черняховском районе создает условия для осуществления сельскими территориями соответствующих рекреационных и экологических функций.

В сельскохозяйственных районах основным ресурсом производства является земля, а точнее — сельскохозяйственные угодья. При этом важно не только их количество, но и качество. Приказом ФСБ РФ от 2 июня 2006 г. N238 «О пределах пограничной зоны на территории Калининградской области» [1] пограничная зона на территории Калининградской области, прилегающей к государственной границе Российской Федерации с Республикой Польша, Литовской Республикой, установлена в пределах полосы местности до рубежа, проходящего в муниципальных образованиях «Славский муниципальный район», «Неманский

муниципальный район», «Краснознаменский муниципальный район», «Нестеровский район», «Озерский район», «Правдинский район», «Багратионовский муниципальный район», «Мамоновский городской округ», «Зеленоградский район» (на Куршской косе) — полосы местности шириной 2 километра вдоль государственной границы Российской Федерации, «Балтийский муниципальный район» (на Балтийской косе) — полосы мест-

ности шириной 21 километр вдоль государственной границы Российской Федерации, «Советский городской округ» — полосы местности шириной 500 метров вдоль берега реки Неман.

В целом приграничные районы имеют меньше возможностей для получения дифференциальной ренты от сельскохозяйственной деятельности, чем остальные территории соответствующих субъектов федерации (рисунок 6).

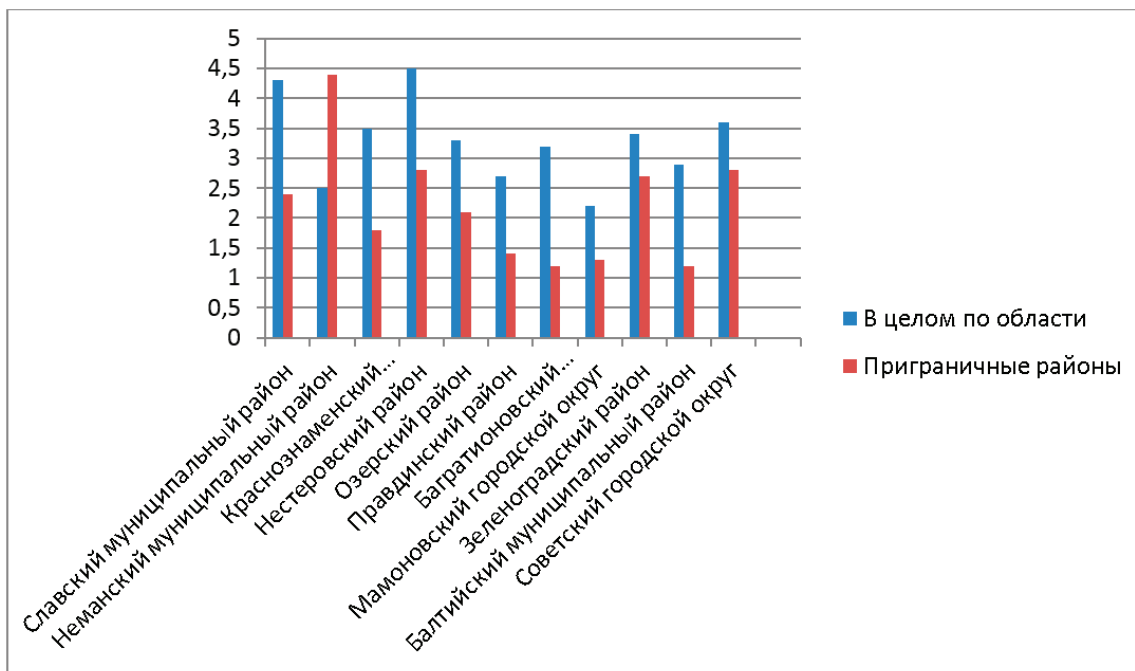


Рис. 6. Размер потенциальной дифференциальной земельной ренты в приграничных районах в ценах 2020 г. (где $rd = 0$) руб./га/ (составлено по данным Росреестра [6])

Дифференциальная рента, как известно, формируется в связи не только с качеством почв, но и со степенью благоприятности местоположения относительно экономических центров в регионах [9]. Большинство районов северо-западного приграничья относятся к дальней или средней периферии со всеми вытекающими отсюда последствиями не только для сельского хозяйства, но и для социально-экономического развития в целом. Сельские территории приграничных районов по земельно-ресурсному потенциалу и его использованию достаточно дифференцированы по типам районов, обусловленным особенностями структуры сельскохозяйственного производства.

В Калининградской области нами выделены три типа районов:

I тип — доминирование в структуре производства сельскохозяйственных организаций;

II тип — доминирование хозяйств малых форм;

III тип — сочетание сельскохозяйственных организаций и хозяйств малых форм (табл. 3).

Районы II типа отличаются самым низким рентным потенциалом земель, незначительной долей сельскохозяйственных угодий, которые используются под посевные площади в меньшей степени, чем в других районах. Учитывая, что

Таблица 3. Земельно-ресурсный потенциал сельских территорий северо-западного приграничья и его использование по типам районов, выделенным в зависимости от структуры аграрного производства

| Тип района | Потенциальный дифференциальный доход, в ценах 2020 г | Площадь сельхозугодий | | Посевная площадь всех культур, 2020 г. | |
|------------|--|-----------------------|-------|--|-------|
| | | Тыс.га | Доля% | Тыс.га | Доля% |
| I | 816 | 349,5 | 33,8 | 106,8 | 43,8 |
| II | 219 | 121,9 | 11,8 | 12,0 | 4,9 |
| III | 681 | 561,1 | 54,3 | 125,0 | 51,3 |
| Всего | 672 | 1032,5 | 100,0 | 243,8 | 100,0 |

районы данного типа в основном (75%) являются лесохозяйственными, сельское хозяйство на перспективу следует рассматривать здесь как сферу самозанятости и источник дополнительных доходов в рамках хозяйств населения и отдельных крестьянских (фермерских) хозяйств.

Районы I типа имеют лучший рентный потенциал земель, что позволяет им более производительнее использовать сельскохозяйственные угодья. Это является основой для рассмотрения земли в качестве основного ресурса для перспективного развития сельских территорий и выполнения ими производственной функции, что в полной мере относится и к районам III типа.

Вместе с тем рентный потенциал земель в Калининградской области является низким, что ограничивает расширение здесь сельскохозяйственного производства. Однако эти регионы располагают разнообразными рекреационными ресурсами, которые при определенных условиях могут дать серьезный импульс развитию сельских территорий, в том числе в сфере санаторно-курортного лечения, различных видов туризма (сельского, экологического, спортивного, культурно-познавательного и др.).

Таким образом, земли Калининградской области разнообразны по категориям и видам угодий, сочетание которых в конкретных регионах создает предпосылки для реализации соответствующих функций сельскими территориями, осуществления их многофункционального использования.

Структура земельного фонда предопределяет в Калининградской области выполнение в приоритетном порядке производственной функции в сфере сельскохозяйственного назначения, а среди непроизводственных функций — рекреационной, экологической и функции сохранения природных ландшафтов.

Особенности земельного фонда и рентный потенциал сельскохозяйственных угодий Калининградской области создают благоприятные предпосылки для производства аграрной продукции.

Большой удельный вес земель водного фонда создает предпосылки для осуществления соответствующих рекреационных и экологических функций.

Ландшафтная структура территории Калининградской области сложная, контрастная в генетическом отношении. Специфичность земельного фонда Калининградской области предопределяет функции по сохранению ореального подтаежного (смешанно-лесного) типа равнинного класса ландшафтов, а также деятельность в лесохозяйственной сфере, а среди непроизводственных функций — рекреационные (водный туризм) и экологические (средообразующие и биосферные функции болот) и др.

Земельный фонд и земельные угодья Калининградской области облегчают сельским территориям выполнение производственных функций как в сельскохозяйственной, так и в лесохозяйственной сфере деятельности. Вместе с тем рентный потенциал сельскохозяйственных угодий не высок, что сдерживает развитие аграрного производства. Как и в других приграничных регионах, земельный фонд области позволяет сельским территориям реализовывать большинство из рассматриваемых непроизводственных функций.

Таким образом, преобладающей категорией в составе земельного фонда Калининградской области являются земли сельскохозяйственного назначения. Актуализация кадастровой стоимости земель сельскохозяйственного назначения привела к тому, что удельный показатель кадастровой стоимости вырос и в настоящее время среднее значение его составляет 5,92 руб./м², что значительно превышает результат 2018 года (2,745 руб./м²).

Землями населенных пунктов признаются земли, используемые и предназначенные для застройки и развития городских и сельских населенных пунктов и отделенные их чертой от земель других категорий. Черта городских сельских населенных пунктов представляет собой внешние границы земель городских, сельских поселений, отделяющие эти земли от земель иных категорий. Процесс формирования и упорядочения данной категории земель в крае осложняется тем, что черта населенных пунктов установлена не повсеместно в основном по той причине, что проект черты поселения согласно действующему законодательству отнесен к градостроительной документации. В условиях отсутствия черты населенных пунктов учет земель данной категории осуществляется территориальными отделами Управления Росреестра по Калининградской области практически повсеместно по фактической застройке, включая примыкающие к домам приусадебные участки. Удельный показатель кадастровой стоимости по населенным пунктам Калининградской области увеличился более чем в 2 раза и актуальное среднее его значение составляет 731,58 руб./м², при этом изменилось количество и наименования групп видов разрешенного использования.

Землями промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, землями для обеспечения космической деятельности, землями обороны, безопасности и землями иного специального назначения (далее — земли промышленности и иного специального назначения) признаются земли, расположенные за чертой населенных пунктов, которые используются или же предназначены для обеспечения деятельности организаций и (или) эксплуатации объектов промышленности, энергетики, транспорта, связи, радиовещания, телевидения, информатики, объектов для обеспечения космической деятельности, объектов обороны и безопасности, осуществления иных специальных задач и права, на которые возникли по основаниям, предусмотренным действующим законодательством Российской Федерации.

Результатом актуализации кадастровой стоимости земель промышленности Калининградской области стало увеличение среднего значения удельного показателя кадастровой стоимости более чем в 5 раз. В настоящее время среднее значение УПКС по землям промышленности составляет 108,98 руб./м².

На территории Калининградской области в 2016 году проведена актуализация результатов государственной кадастровой оценки земель [10]. Проведенные исследования показали, что кадастровая стоимость за период с 2010 по 2015 гг. существенно изменилась. Проведенная актуализация привела к повышению кадастровой стоимости.

Таким образом, актуализация кадастровой стоимости позволила подтвердить основное назначение кадастровой стоимости — налогообложение.

Литература:

1. Приказ ФСБ РФ от 2 июня 2006 г. N238 «О пределах пограничной зоны на территории Калининградской области»//«Российская газета» от 14 июля 2006 г. N15
2. Закон Калининградской области «Об особенностях регулирования земельных отношений на территории Калининградской области» № 105 от 21.12.2006 г./Комсомольская правда в Калининграде от 30.12.2006 г. № 196 (специальное приложение «Официальный вестник»)
3. Закон Калининградской области «О вступлении в действие Устава (Основного Закона) Калининградской области (Принят областной Думой 28 декабря 1995 года)»// <https://duma39.ru/> (дата обращения 10.10.2021 г.)
4. Постановление Администрации Калининградской области от 24 декабря 2004 года N600 «Об утверждении »Территориальной комплексной схемы градостроительного планирования развития территории Калининградской области и ее частей. Основные положения»// <https://docs.cntd.ru/document/469728860> (дата обращения 01.10.2021 г.)
5. Министерство природных ресурсов и экологии Российской Федерации Государственный доклад «О состоянии и об охране окружающей среды Российской Федерации в 2019 году»// <https://www.mnr.gov.ru/> (дата обращения 14.10.2021 г.)
6. Федеральная служба государственной регистрации, Кадастра и картографии// <https://rosreestr.gov.ru/activity/sostoyame-ze-merrossii/gosudarstvennyu-natsionalnyu-doklad-o-sostoyanii-i-ispolzovanii-zemel-v-rossiyskoy-federatsii/> (дата обращения 09.10.2021 г.)
7. Волков С. Н., Шаповалов Д. А., Ключин П. В. Эффективное управление земельными ресурсами — основа аграрной политики России // Агропродовольственная политика России. 2017. № 11 (71). С. 2–7.
8. Костяев А. И., Никонова Г. Н., Трафимов А. Г. Земельный потенциал в развитии сельских территорий // Экономика сельского хозяйства России. 2019. № 11. С. 24–30
9. Костяев А. И. Идентификация российской модели развития сельских территорий // Экономика сельского хозяйства России. 2018. № 10. С. 88–103.
10. Информация о приемке замечаний заинтересованных лиц к проекту отчета от 22.09.2016 № 3–2016 «Об определении кадастровой стоимости объектов недвижимости жилого и нежилого фондов (за исключением земельных участков) на территории Калининградской области», включенных в фонд данных государственной кадастровой оценки// https://gov39.ru/ekonomy/imushchestvennye-i-zemelnye-otnosheniya/aktualizaciya_kad_ocenki.php (дата обращения 04.11.2021 г.)

Эффективное управление проектом в буровой компании путем планирования инвестиционной деятельности

Шульгин Алексей Николаевич, студент магистратуры
Самарский государственный технический университет

Нефтегазовая отрасль, как промышленный и экономический сегмент, очень выгодна для развития страны в целом.

В районах с развитой инфраструктурой доступность разведки нефти быстро сокращается. Структура водоемов значительно ухудшается — растет доля запасов «трудноизвлекаемых», размеры обнаруженных месторождений сокращаются не только в развитых регионах, но и на новых перспективных участках. Инвестиционные проекты характеризуются высоким риском и масштабом.

Благодаря инвестициям экономика способна обеспечить воспроизводство, экономический рост и, как следствие, решать социально-экономические проблемы как в стране, так и за рубежом на новой, качественной основе.

Инвестиции (от латинского Investio — я облачаю, я одеваю) — это финансовые, материальные активы и другие имущественные и интеллектуальные ценности, которые инвестируются в бизнес-объекты и другие виды деятельности, что приводит к получению прибыли (дохода) или экономическому, социальному или экологическому эффекту [1, с. 141].

Недавняя экономическая история показала, что рынок нефтепродуктов очень чувствителен к целому ряду взаимосвязанных факторов, диапазон которых достаточно широк: от технологических условий до геополитических обстоятельств [4, с. 3].

Инвестиционные проекты в нефтегазовой отрасли имеют ряд особенностей.

Давайте перечислим некоторые из них. Большой размер расчетного горизонта — периода, за который рассчитывается инвестиционный проект, достигает десятилетий, включая разведку, эксплуатацию и ликвидацию объекта. Сложность и оригинальность каждого природного объекта, что не позволяет унифицировать расчеты. Наконец, изменчивость условий эксплуатации объекта: геологические и технологические характеристики, а также экономические (цены на продукцию, условия сбыта, налогообложение). Такие проекты характеризуются такими проблемами, как срыв времени производства и за пределами запланированного бюджета. Это объясняется недостаточным управлением проектами, особенно в условиях истощения природных ресурсов. Причинами проблем реализации

могут быть: чрезмерно оптимистичные прогнозы сроков, неверная оценка ресурсов и технических возможностей, неэффективные процедуры закупок и логистики, а также плохое предпроектное планирование. Общая стратегия должна быть разработана на уровне руководства компании, а затем доведена до сведения каждого участника проекта. Планирование проекта должно быть тщательным, включая четкий алгоритм этапов реализации проекта.

Проблемы проекта обычно возникают по двум причинам. Во-первых, проблемы управления и контроля эффективности могут быть основаны на нечетком распределении ответственности за стратегические и оперативные решения, особенно если проект является совместным предприятием.

Во-вторых, проблемы с производительностью зачастую вызваны плохим или чрезмерно поспешным планированием, чрезмерно оптимистичными первоначальными оценками сроков, ресурсов и технических возможностей, а также неэффективностью процедур закупок и материально-технического обеспечения.

Особенность буровой компании заключается в том, что этап освоения нефтегазового месторождения зависит от комплекса технологических и технических мер, обеспечивающих управление процессом разработки, эксплуатацию нефтегазовых месторождений, увеличение добычи нефти и газа. И это определяет направление инвестиционной политики нефтегазовой компании [5, с. 105].

Таблица 1. Стадии разработки нефтяного месторождения

| Стадия разработки месторождения | Содержание работ |
|---------------------------------|---|
| Геологическое изучение объекта | Оплата тендерной документации и лицензии Проектирование ГРП Поисковая сейсморазведка 2D Поисковое бурение и выявление месторождения Детализационная сейсморазведка 2D и 3D Разведочное бурение Оценка запасов по категории C1 |
| Подготовка к эксплуатации | Начало эксплуатационного бурения Подготовка промысловой инфраструктуры: строительство дорог, прокладка трубопроводов, ЛЭП, наземных сооружений. Опытно-промышленная эксплуатация |
| Эксплуатационная стадия | Выход на максимальный проектный уровень добычи Бурение дополнительных добывающих и нагнетательных скважин для поддержания уровня добычи Природоохранные и прочие мероприятия |
| Завершающая стадия | Регламентный ремонт скважин Замена и ремонт нефтепромыслового оборудования Мероприятия по интенсификации добычи и повышению нефтеотдачи Ликвидационные работы |

Формирование оптимальной инвестиционной программы предполагает решение нескольких взаимосвязанных проблем, в которых необходимо учитывать специфику инвестиционной политики нефтедобывающей компании, а также ресурсные и бюджетные ограничения для ее реализации (рисунок 1).

В настоящее время наметилась тенденция развития и совершенствования методов и теорий адекватной и наиболее полной оценки ситуации инвестиционных решений на фоне растущей конкуренции на мировой арене, увеличении затрат на материальные ресурсы, а также сложившейся ситуации с растущей неопределенностью ценовых прогнозов на нефть.

Рынок бурения является одним из основных услуг в нефтегазовом секторе. Показатели разведки и эксплуатационного бурения во многом определяют текущую и перспективную добычу углеводородов [6, с. 13].

Одной из важнейших проблем при реализации инвестиционного проекта буровой компании является ее финансирование, которое должно обеспечить:

- а) реализация проекта в прогнозируемом объеме;
- б) оптимальная структура инвестиций и необходимые платежи (налоги, процентные платежи по кредиту);
- в) снижение риска проектов;
- г) необходимый баланс между вовлеченными лицами и их собственными средствами.

Основными проблемами буровых компаний сегодня являются:

- износ оборудования;
- низкоквалифицированный персонал;
- низкий уровень подрядчиков
- штрафы и штрафы;
- непонимание управления проектом процесса бурения;
- отсутствие внедрения новых технологий и бурения, которое присутствует только в сверхмалых компаниях. Но схема их реализации не работает;
- давление с целью отсрочки платежей за выполненные работы и трудности из-за отсутствия инфраструктуры службы;

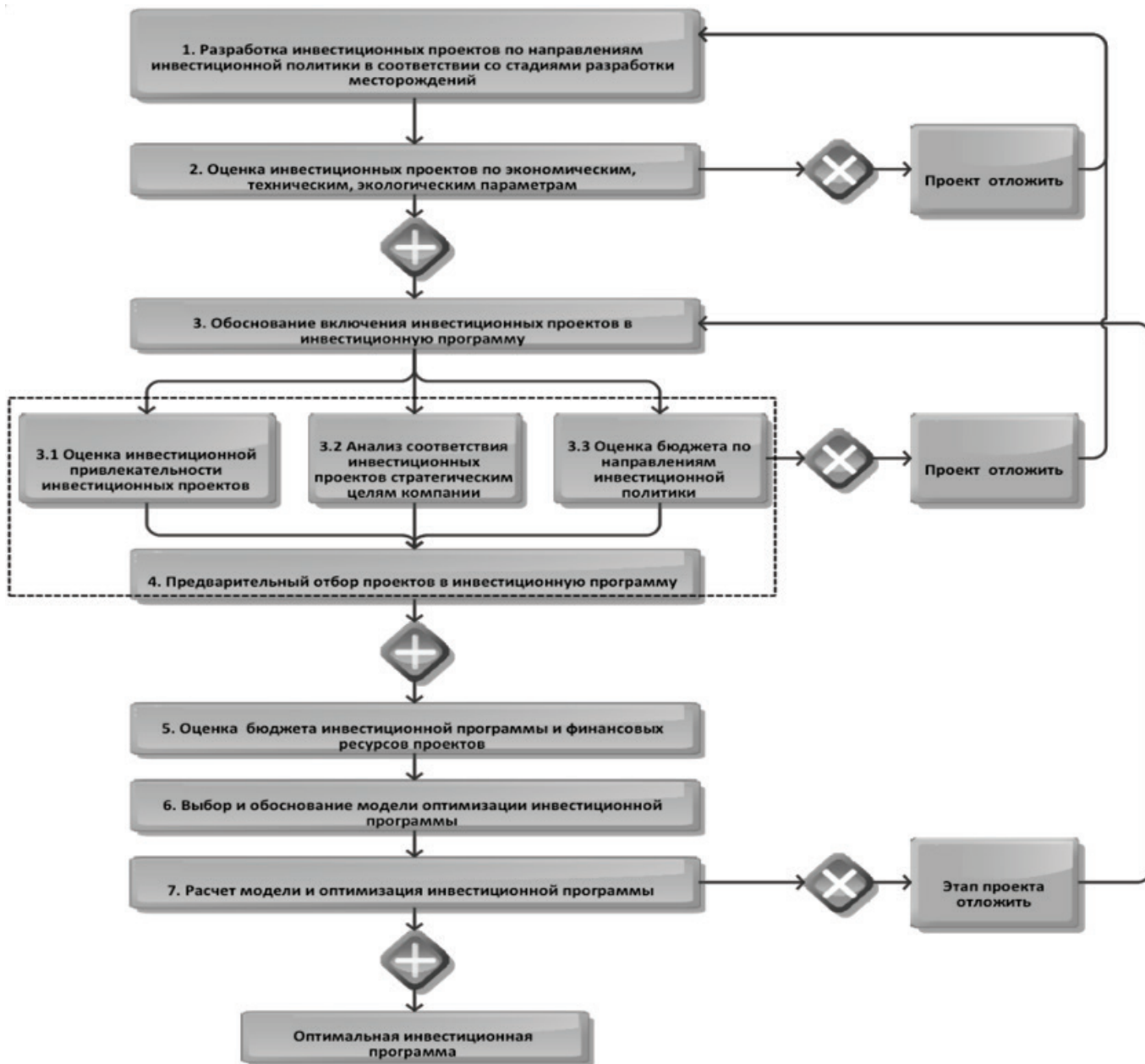


Рис. 1. Алгоритм формирования оптимальной инвестиционной программы

- они не могут найти адекватного субподрядчика и не могут справиться с гарантиями, ценами и расчетами без заказчика;
- непонимание условий.

Поиск источников финансирования остается не менее важной задачей.

Можно сказать, что на развитие инвестиций в эту отрасль влияют факторы: ограниченные энергетические ресурсы, уровень развития технологий, характер инвестиционной политики других стран. На фоне замедления мировой экономики, падения цен на энергоносители, введения санкций необходимо эффективное решение проблемы инвестиций.

Эффект санкций может быть ослаблен путем построения новых долгосрочных отношений с другими странами на основе поставок технологий, а также оптимизации существующих договоров. Важным мерой преодоления последствий санкций может стать активное сотрудничество с различными компа-

ниями одной и той же отрасли за рубежом, в частности на фоне сотрудничества между странами БРИКС.

К сожалению, экономический кризис и санкции ограничивают финансовые возможности государства, существует проблема привлечения как частных, так и иностранных инвестиций, сложно создать правовые механизмы, обеспечивающие максимальное удобство для инвесторов.

Проблемы, возникшие при правовом регулировании прямых иностранных инвестиций, являются противоречивыми и регулируются фрагментами нормативных актов, не имеющих гарантийной системы.

На внутривнутрипроектном, проектном и межпроектном уровнях важнейшей задачей в принятии инвестиционных решений является распределение средств и капитала в период высокой неопределенности в экономике. Совершенствование методов оценки рисков для инвестиционных проектов приведет к про-

Реализация проектов по добыче нефти в Красноярском крае

Ярмухаметов Рафаэль Рашитович, студент магистратуры
Тольяттинский государственный университет

Нефтеперерабатывающий завод (НПЗ) — промышленное предприятие, основной функцией которого является переработка нефти. Из нефти производятся все виды жидкого топлива (бензин, керосин, дизельное топливо), смазочные материалы, специальные масла, технический углерод (сажа), битум, нефтяной кокс и другие товарные продукты. Легкие алканы, алкены, индивидуальные арены, жидкий и твердый парафин, полусамопеременные при переработке нефти, являются сырьем для дальнейшей переработки (нефтехимического синтеза). С помощью нефтехимического синтеза получают синтетические смолы, каучуки (СС), пластмассы, синтетические моющие средства (SMS), индивидуальные органические кислоты и спирты.

За последние 100–150 лет нефть сыграла огромную роль в жизни человечества. Первые направления массового применения нефтепродуктов — это использование керосина для освещения городов, деревень, смазочных материалов в середине XIX века, а затем бензина, дизельного топлива в двигателях, легковых автомобилях, керосина — авиационной техники, мазута для отопления дома [1].

В настоящее время делаются попытки обозначить пути реализации GEP на конкретном примере — Красноярском крае, имеющем как общие, так и специфические особенности объекта долгосрочного и среднесрочного прогнозирования и государственного регулирования. В работе широко используются официальные статистические справочники по Российской Федерации и Красноярскому краю.

Отличительной особенностью НПЗ является получение разнообразной продукции из исходного нефтяного сырья. Ассортимент продукции нефтепереработки обычно исчисляется сотнями наименований. Характерно, что в крупных технологических процессах в основном производятся только комплектующие или промежуточные продукты. Конечные товарные нефтепродукты получают, как правило, путем компаундирования нескольких компонентов, производимых на этом НПЗ, а также добавок и примесей. Это определяет необходимость включения на НПЗ разнообразного набора технологических процессов с чрезвычайно сложными потоками сырья, продуктов и энергии.

По ассортименту нефтепродуктов НПЗ делятся на группы:

- топливный профиль НПЗ;
- переработка топливно-масляного профиля;
- нефтеперерабатывающие заводы топливного и нефтехимического профиля (нефтехимические заводы);
- НПЗ (нефтехимические заводы) мазутно-нефтехимического профиля [2].

Российская нефтеперерабатывающая промышленность состоит из трех сегментов:

- Крупные НПЗ — 27 НПЗ проектной мощностью более 1 млн тонн в год. Их общая мощность по первичной переработке нефти составляет около 262 млн тонн в год.

- Предприятия мощностью около 8,2 млн тонн в год. Заводы по переработке газа и газового конденсата (ГПЗ) Газпрома выделяются как самостоятельная группа, так как они, помимо нефти, перерабатывают газовый конденсат — сырье более высокого качества.

- Мини-НПЗ — около 50 малых заводов общей мощностью первичной переработки 5 млн тонн в год.

В нефтеперерабатывающем секторе России нет иностранных игроков, что резко отличается от практики как развитых, так и развивающихся нефтедобывающих стран, где западные компании присутствуют в нефтепереработке, привнося в этот сектор современные технологии, стандарты качества и управленческий опыт, а также облегчение доступа к рынкам сбыта.

Реализация проектов по добыче нефти в Красноярском крае успешно развивается, однако сдерживающим фактором для многих из них является неразвитость нефтетранспортной системы. Не решает проблему зависимости региона от экспортных поставок, объем которых в денежном выражении определяется динамикой мировых цен на сырье [3].

Красноярский край — один из лидеров РФ по запасам углеводородов. По данным регионального Министерства промышленности и торговли, суммарные геологические запасы углеводородного сырья по категориям C1 + C2 составляют 1,81 млрд т. Всего здесь открыто около 30 таких месторождений: четыре нефтяных, 12 газовых, одно газонефтяное, четыре газоконденсатных, 10 нефтегазоконденсатных.

Крупнейшими среди них являются Ванкорское (499 млн т нефти и газового конденсата, 175 млрд кубометров газа), Юрубчено-Тохомское (485 млн т нефти, 30 млн т конденсата и 760 млрд кубометров газа), Куюмбинское (281,7 млн т нефти и газового конденсата), Тагульское (209,4 млн т нефти, 169,7 млн кубометров газа), Сузунское (46,2 млн т нефти, 33,9 млн кубометров газа).

ОАО «Красноярскнефтепродукт» — крупная сбытовая сеть нефтебаз и АЗС, охватывающая 14 городских и 37 муниципальных районов Красноярского края, состоящая из 13 действующих нефтебаз и розничной сети из 137 АЗС.

Организационно-правовая форма — открытое акционерное общество.

Юридический адрес предприятия: г. Красноярск, ул. Декабристов 30.

Компания несет ответственность за свою роль в обществе в своей деятельности, исходя из экономических и экологических условий, чтобы добиться успеха в будущем.

Стратегическая цель предприятия: стать лидером по продаже качественных нефтепродуктов в городе Красноярске [4].

Для достижения этой цели были сформулированы следующие задачи, которые компания должна реализовать в 2016 году:

- увеличение доли рынка на 10%;
- повышение конкурентоспособности;
- увеличение объема прибыли до 30%.

ОАО «Красноярскнефтепродукт» реализует стратегически важные для Красноярского края бюджетные программы по снабжению нефтепродуктами Крайнего Севера, сельхозпроизводителей, коммунальных предприятий.

Основными уставными видами деятельности компании являются:

- реализация нефтепродуктов наливом с нефтебаз и в розницу через сеть АЗС;
- оказание услуг по переработке и хранению нефтепродуктов;

— оказание лабораторных услуг по анализу нефтепродуктов;

— оказание услуг по ремонту оборудования нефтебаз и АЗС.

Функционирование предприятия в рыночных условиях предполагает изучение всех производственных программ, включая условия и обоснование оптимальной производственной программы, ориентированной на потребителей, с учетом природно-климатических условий и факторов, решение задач по удешевлению и повышению уровня финансовых результатов от его продажи [5].

Литература:

1. Ахметов С. А., Технология глубокой переработки нефти и газа. Уфа: Издательство «Гилем», 2002.
2. Мановян А. К., Технология первичной переработки нефти и природного газа. М.: Химия, 2001.
3. Под ред. Г. А., Ластовкина, Е. Д., Радченко, М. Г. Рудина, «Справочник нефтепереработчика», Ленинград, ХИМИЯ, 1986 г.
4. Смидович Е. В., Технология переработки нефти и газа. Ч. 2 / Е. В. Смидович. — М.: Химия, 1980.
5. Технологический регламент установки ЭЛОУ-АВТ-6 (ТР-05766623–4–2004).

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Роль SMM в структуре продвижения мультибрендовой сети

Самойлов Илья Петрович, преподаватель;
Ткач Анастасия Витальевна, студент магистратуры
Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

Появление множества мультибрендовых сетей в рамках рынка торговли в нашей стране обостряет конкуренцию в сети Интернет. В этой связи многие мультибрендовые сети обращают внимание на SMM-продвижение. Данная статья посвящена пониманию роли системы SMM-продвижения в структуре мультибрендовой сети.

Ключевые слова: социальная сеть, SMM, продвижение, мультибрендовая сеть, медиа, формат, площадка, пользователь.

Можно говорить о том, что на данный момент система Интернет играет важную роль не только в жизни человека, но и в рамках развития тех или иных мультибрендовых сетей. Каждодневное развитие электронных медиа имеет стимулирующий эффект, который отражается на пользователях, а также на всех организациях, включая и мультибрендовые сети, именно — на их использовании Интернет-пространства

На протяжении последних лет мультибрендовые сети стараются активно применять Интернет для продвижения своих продуктов, однако, в нашей стране применение социальных сетей, форумов и блог-площадок развито не настолько сильно, как, например, в США и западной Европе. Так, данное направление стало самостоятельным лишь в начале 2010-х годов и получило такое название как Social Media Marketing (SMM). Как для мультибрендовых сетей, так и для всех пользователей, применение SMM продиктовано удобством и быстрым запуском коммуникации, способствующей коммуникационному обмену между клиентом и организацией.

Роль SMM для мультибрендовых сетей была четко обозначена доктором экономических наук В. А. Бондаренко, который в рамках своей научной работы «Social Media Marketing: вопросы актуальности применения» говорит о том, что тот контент, который передается мультибрендовыми сетями через социальные сети, вызывает у потенциальных потребителей доверительный эффект, в связи с тем, что человек склонен доверять своему Интернет-окружению, которое ведет те или иные коммуникации, блоги и т.п. Среди ключевых преимуществ SMM, что также отражает его роль, автор отмечает процесс максимально точечного взаимодействия на целевую аудиторию. Здесь, под точечным взаимодействием мы можем понимать обособленность социальных сетей по различным базовым характеристикам, а именно: демографии, потребительском поведении и т.п. В целом, особую привлекательность играет и то, что SMM не требует весомых

финансовых вложений со стороны представителей мультибрендовых сетей [1].

SMM в рамках продвижения мультибрендовой сети складывается из набора конкретных технологий или же инструментов, среди которых мы выделим как контент-мейкинг, так и управление сообществом, работу с инфлюэнсерами, а также прочие игровые элементы и т.п. Мультибрендовым сетям стоит иметь в виду тот факт, что на каждую социальную сеть приходится своя аудитория. Это является ключевым фактором в процессе учета продвижения продуктов или же услуг мультибрендовой сети на социальных платформах.

Обозначая роль SMM в структуре продвижения, резонно отметить общие текущие форматы социальных сетей, а именно:

- Социальная сеть «ВКонтакте», которая является самой популярной площадкой для коммуникации в России. В целом, она подходит для публикации абсолютно любого контента со стороны мультибрендовой сети. Однако остается важным и тот факт, что данная социальная сеть обладает большой внутренней конкуренцией среди уже присутствующих на ней мультибрендовых сетей.

- Социальная сеть «Facebook» для нашей страны является качественной площадкой для B2C-взаимодействия. Так, данная социальная сеть, в отличие от вышеперечисленных, может вывести представителей мультибрендовой сети на международную аудиторию.

- «Instagram» позволяет мультибрендовым сетям в более качественном ключе подойти к реализации визуализации товаров и услуг. Ключевым отличием данной социальной платформы от других можно считать то, что количество всех зарегистрированных пользователей растет с каждым днем. Также эта социальная сеть подойдет для продвижения локальных торговых площадок той или иной мультибрендовой сети.

- Социальная сеть «Twitter» подойдет мультибрендовым площадкам для моментального flash-информирования пользо-

вателей о скидках и распродажах. В целом, данная социальная сеть также подходит и для перераспределения всего пользовательского потока на другие площадки.

— Видеохостинг «YouTube» подойдет мультибрендовым сетям для всего общего сбора большой аудитории и демонстрации возможностей и вариаций для того или иного продукта. Можно сказать, что она данных видеохостинг лучше других платформ подойдет для взаимодействия с B2B [2].

В целом, можно говорить о том, что каждая из представленных нами выше социальных платформ уникальна по-своему, в связи с этим, весьма оптимальным для представителей мультибрендовых сетей считается выбор сразу нескольких площадок для полноценной организации процесса продвижения тех или иных товаров и услуг, которые будут интересны пользователям сети Интернет. Так, немаловажным остается и тот факт, что мультибрендовые сети должны учесть, как размер, так и интересы аудитории. Пользователи будут подписываться на все страницы мультибрендовой сети только в том случае, если представленная там информация не только актуальна для них, но имеет практический интерес [3].

Мультибрендовые сети в рамках применения SMM-технологий могут продвигать не только товары или услуги, которые реализуются на конкретной торговой площадке, но и затрагивать некоммерческие инициативы. Так, в рамках SMM-деятельности при коллаборации с различными ассоциациями

и местными благотворительными фондами, мультибрендовые сети могут пропагандировать здоровый образ жизни, важность образования, организовывать сборы средств для благотворительных нужд и благотворительных целей. Особенностью для подобной коммуникации является ее низкая стоимость и виральность для всего распространяемого контента таким образом. Чаще всего, виральным контентом называют конечный результат распространения того или иного материала среди релевантной группы пользователей социальной сети. Особенность всего данного контента заключается в том, что он имеет склонность к самораспространению и самораспределению за счет лайков и репостов от подписчиков мультибрендовой сети.

Таким образом, в качестве заключения можно говорить о том, что роль SMM в структуре продвижения мультибрендовой сети является максимально значимой в современных условиях рынка. Продвижение мультибрендовой сети через социальные медиа обеспечивает максимальный прирост пользователей в лице подписчиков, обеспечивает максимальный охват за счет виральности того или иного публикуемого контента, а также существенное снижение затрат на организацию коммуникации через сторонние рекламные каналы. Однако еще не все мультибрендовые сети осознали важность применения SMM-продвижения, что в значительной степени затрудняет их коммуникацию с пользователями и потенциальными потребителями.

Литература:

1. Бондаренко, В.А., Азизов, В. В. Social Media Marketing: вопросы актуальности применения // Концепт.— 2014.— Спецвыпуск № 17.— с. 2
2. Халилов, Д. Маркетинг в социальных сетях / Д. Халилов. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013.— 280 с.
3. 10 каналов продвижения на B2B-рынке [Электронный ресурс] — Режим доступа: https://club.cnews.ru/blogs/entry/10_kanalov_prodvizheniya_na_b2b_rynke

Инструменты и оценка эффективности SMM в рамках продвижения мультибрендовой сети «Сокол моторс»

Ткач Анастасия Витальевна, студент магистратуры;
Самойлов Илья Петрович, преподаватель
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

Данная авторская статья посвящена исследованию практики применения инструментов SMM, а также их оценке эффективности в рамках деятельности мультибрендовой сети автосалонов «Сокол моторс».

Ключевые слова: социальная сеть, SMM, продвижение, мультибрендовая сеть, медиа, формат, площадка, аккаунт, оценка эффективности.

Автомобильная промышленность — это одно из ключевых экономических звеньев Российской Федерации. В последние годы двигателем развития нашей автомобильной промышленности становится практика выхода отдельных иностранных производителей и возвышение отечественного производства, что, в свою очередь, положительно влияет не

только на экономические показатели, но и на развитие локальных технологий. Учитывая данный факт, можно сказать о том, что на сегодняшний день автомобильное производство становится одним из наиболее эффективных объектов инвестирования со стороны тех или иных отечественных финансовых секторов и предпринимателей.

Можно сказать, что мультибрендовая сеть автосалонов «Сокол Моторс» — это один из ключевых игроков автомобильного рынка Ростова-на-Дону и Ростовской области. На данный момент времени мультибрендовая сеть автосалонов «Сокол Моторс» включает в себя сразу 17 площадок, которые расположены в таких городах как Ростов-на-Дону, Шахты, а также Волгодонск, Таганрог и поселок Рассвет [1]. Ключевыми автомобильными брендами, что представлены на площадках «Сокол Моторс» считаются такие как «Хендай», «Форд», «Сузуки» и т.д. Опираясь на то, что «Сокол Моторс» — это одна из системообразующих единиц автомобильного рынка для Ростовской области, крайне важно выделить ключевые инструменты SMM, а также упомянуть их оценку эффективности, которая подтверждает или опровергает успех и качество продвижения.

Так, цели применения инструментов SMM в рамках продвижения «Сокол Моторс» могут выглядеть следующим образом:

- Увеличение объема продаж;
- Формирование предпочтений у потребителей относительно продуктов;
- Создание осведомленности о товарах или услугах;
- Формирование спроса у потребителей;
- Активизация сбыта;
- Информирование и коммуникация с целевыми группами.

Для мультибрендовой сети автосалонов «Сокол моторс», прежде всего, это возможность ведения интерактивного диалога с посетителями в сети Интернет, в котором можно дополнительно и более подробно рассказать об обслуживании, осуществить бронирование услуг, а также в значительной мере увеличить клиентскую базу [2].

В целом, ключевыми инструментами SMM в рамках организации процесса продвижения мультибрендовой сети автосалонов «Сокол Моторс» мы можем обозначить:

- Регулярность обновлений информации на страницах мультибренда. Не менее трех раз в неделю следует обновлять ленту в социальных сетях и добавлять на страницу «Сокол Моторс» свежие новости.
- Простая и понятная навигация в социальных сетях. Общая структура на тех или иных аккаунтах должна быть понятна пользователям на интуитивном уровне, а переходы между разделами — осуществляться не более, чем в два клика.
- Доступный, своевременный и релевантный контент. Все, что непременно будет опубликовано на аккаунтах «Сокол Моторс» должно учесть интерес всей целевой аудитории.

Ключевыми инструментами в рамках социальной сети «Facebook» для мультибрендовой сети автосалонов «Сокол Моторс» можно считать:

— Возможность мгновенной публикации новостей и иной информации, в целом, которая отвечает за аспект повышения узнаваемости всей сети или же ее отдельных площадок;

— Возможность перехода целевого потока пользователя на сайт «Сокол Моторс» через встроенные в «Facebook» инструменты;

— Возможность выстраивать более тесные отношения мультибрендовой сети автосалонов «Сокол Моторс» с целевой аудиторией через диалоговое окно.

Ключевыми инструментами в рамках социальной сети «Instagram» для мультибрендовой сети автосалонов «Сокол Моторс» можно считать:

— Использование качественных профессиональных фотографий;

— Добавление специализированных хэштегов, которые будут в полной мере соответствовать теме фотографии для поста и тематике индустрии;

— Периодическая публикация вовлекающего (развлекающего) контента на странице «Сокол Моторс» в социальной сети «Instagram»;

— Сотрудничество с другими смежными пабликами и кросспостинг из аккаунта в социальной сети «Facebook»;

— Проведение акций и розыгрышей для подписчиков сообществ, которые дадут им возможность почувствовать свою уникальность.

Ключевыми инструментами в рамках социальной сети «Instagram» для мультибрендовой сети автосалонов «Сокол Моторс» можно считать:

— Возможность исследовать мнение аудитории через специальные опросы на аккаунте «Сокол Моторс»;

— Возможность сообщать о новинках в товарных категориях путем прямой рассылки через личные сообщения;

— Возможность организованного сбора заявок на тест-драйв или же иных видов услуг через специальные сервисы в рамках социальной сети «Вконтакте».

Обозначив актуальные инструменты SMM-продвижения, применяемые мультибрендовой сетью автосалонов «Сокол Моторс», следует обратить свое внимание и на оценку их эффективности. Что касается оценки эффективности, в рамках процесса SMM-продвижения мультибрендовой сети «Сокол Моторс», то маркетологи применяют сразу несколько концептуальных подходов, которые, как можно заметить, затрагивают: оценку динамики подписчиков, группу оценки обратной связи от подписчиков, оценку потокового трафика и конверсию через официальный сайт «Сокол Моторс». За счет качественных мероприятий по оценке эффективности, маркетологам мультибрендовой сети в максимально оперативно удастся корректировать информационные потоки и выстраивать коммуникацию в более выгодном для себя ключе.

Литература:

1. Сокол Моторс: новые автомобили и автомобили с пробегом [Электронный ресурс] — URL: <https://sokolmotors.ru/>
2. Титов, В. Комьюнити-менеджмент / В. Титов. — М.: АСТ, 2019. — 272 с.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 45 (387) / 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 17.11.2021. Дата выхода в свет: 24.11.2021.

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.