

ISSN 2072-0297

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



4 2022
ЧАСТЬ II

16+

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 4 (399) / 2022

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 *Софья Михайловна Сеница* (родилась в 1937 году), российский ученый-геолог.

Софья Сеница родилась и выросла в украинском селе Ключково Черниговской области, в семье школьных учителей. В Забайкалье впервые попала, будучи студенткой-практиканткой третьего курса геологического факультета Львовского государственного университета, в котором была организована львовско-забайкальская экспедиция. Практиканты спускались в шурфы, колотили известняки, изучали забайкальские недра, а через год помогли искать музейные образцы для геологической экспозиции Нерчинского краеведческого музея.

После окончания университета по специальности «геологическая съемка и поиски месторождений полезных ископаемых» Софья не задумываясь вернулась в Забайкалье, отказавшись от аспирантуры во Львове, и какое-то время работала в Читинском геологическом управлении. Софья Михайловна прошла все ступени: техник-геолог, младший геолог, геолог, начальник отряда, начальник партии. Она участвовала в советско-монгольской палеонтологической экспедиции, провела пять сезонов в Монголии, побывала в пустыне Гоби, Хангае, Монгольском Алтае, стала первой женщиной в геологическом управлении, защитившей кандидатскую диссертацию по специальности. С 1972 года палеонтологическая служба Забайкалья долгое время была представлена лишь одним палеонтологом — Софьей Михайловной Сеницей, которая позднее при кафедре геологии Читинского политехнического института организовала палеонтологическую группу из выпускников горного факультета.

Сеница участвовала в создании стратиграфических и биостратиграфических схем разных систем и отделов региона, монографическом изучении ископаемой флоры и фауны Забайкалья. В 1970-е годы она обнаружила свыше двух десятков новых местонахождений мезозойских насекомых, продолжила изучение мезозойских пресноводных остракод Забайкалья, впервые установила широкое развитие палеогеновых осадков с остатками диатомовых водорослей и моллюсков в неогеновых разрезах.

С 2002 года Софья Сеница — директор Геологического научного центра университета, профессор кафедры гидрогеологии и инженерной геологии. Во главе научных экспедиций студентов она находила и продолжает искать уникальные музейные образцы там, где уже прошли геологи. Ею исхожено все Забайкалье — от северного Апсатского месторождения угля до южных береговых обрывов Аргуни, от обнажений Хилка и Чикоя до обрывов Амазара — Шилки, Газимура.

В 2010 году в жизни Софьи Михайловны Сеницы началась «новая эра». Работая в маршруте Вершино-Дарасунской партии по просьбе своих друзей-геологов, она шла по левому борту долины Кулинды и осматривала магистральные канавы, увидела красивую плиту и, методично разбивая ее, нашла кости. Их отослали с okazji в Москву. Оказалось, что это останки маленьких хищных динозавров, компсогнатов. Еще несколько раз находили останки: трехпалую лапку (кости и суставчики) и оперение. Стало ясно, что здесь есть динозавровые слои. Это была сенсация. В научных кругах говорили, что ничего подобного в России не видели. На основании шести частично сохранившихся черепов и нескольких сотен фрагментов скелета был описан новый вид птицетазовых динозавров, получивший название «кулиндадромеус забайкальский». Этот ящер — первый в мире из обнаруженных травоядных рептилий, покрытых перьями и чешуей. Находка принесла палеонтологу мировую известность. Сейчас у Софьи Михайловны помимо экспедиций, в которые она до сих пор отправляется ежегодно, есть еще одна цель — создать в регионе музей динозавров.

За вклад в научную и педагогическую деятельность Софья Михайловна Сеница удостоена почетных званий. Она — заслуженный геолог Российской Федерации, заслуженный геолог Читинской области, заслуженный работник высшей школы Российской Федерации, почетный член Российского палеонтологического общества, член-корреспондент Международной академии минеральных ресурсов.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ГЕОГРАФИЯ

Аманбеков Н. А. География Мирового океана.....	81
--	----

ГЕОЛОГИЯ

Яценко А. А., Анашкина А. Е. Особенности геологического строения Куюмбинского нефтегазоконденсатного месторождения.....	84
---	----

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Бичева Е. Е., Исакин Д. А. Практические аспекты разработки финансовой стратегии по формированию прибыли как фактора устойчивого развития предприятия....	86
--	----

Бобков Д. Е. Место стратегии управления персоналом в общем управлении	90
--	----

Бредихина А. В., Хлопенова Е. А. Влияние кризиса на транспорт контейнерных грузов России.....	93
--	----

Дудина Е. А. Из опыта проведения стресс-интервью как эффективной технологии отбора персонала	95
--	----

Зиятдинов Д. Р. Факторы повышения производительности труда в период антикризисного управления.....	97
---	----

Карпов В. Ю. Планирование как функция управления, виды планирования.....	99
---	----

Карпов В. Ю. Учет и контроль денежных потоков в условиях конкурентного рынка	100
---	-----

Карпов В. Ю. Классификация денежных потоков. Важность формирования информации о движении денежных средств и их оценка.....	102
--	-----

Карпов В. Ю. Риск цифрового разрыва в современной глобальной экономике.....	103
--	-----

Карпов В. Ю. Анализ основных предпринимательских рисков на примере компании ПАО «Татнефть».....	104
--	-----

Кочкин Т. Н. Анализ рынка искусственного интеллекта в мире и отношения к нему бизнеса в России.....	106
--	-----

Кочкин Т. Н. Применение искусственного интеллекта в банковской сфере на примере Сбербанка ...	108
--	-----

Кочкин Т. Н. Россия в контексте глобализации: социокультурные и правовые факторы	109
---	-----

Кочкин Т. Н. Перспективы современной глобализации.....	111
--	-----

Малофеев С. Н., Коренской С. Е. Взаимосвязь капитализации компаний с проводимой ими дивидендной политикой ...	112
--	-----

Мартышова А. В. Наставничество как элемент системы развития государственных служащих	116
---	-----

Мосева Д. Н. Анализ ликвидности активов АО «Альфа-банк»	119
--	-----

Попова М. Л. Современное состояние, проблемы и перспективы развития интермодальных перевозок	120
--	-----

Рокитянский А. Г. Реформа контрольно-надзорной деятельности на региональном уровне	122
---	-----

Романовская И. В. Оценка человеческих ресурсов	124
--	-----

Сабино Д. М. Ф. Преимущества и риски внедрения смарт-контрактов и блокчейна в строительном секторе.....	126
---	-----

Сафронова Б. О.

Реализация концепции устойчивого развития в условиях пандемии на примере ювелирного гиганта «Алроса» 127

Сетдеков И. Х.

Перспективы развития малого бизнеса в области производства продуктов питания в условиях сокращения покупательной способности населения 130

Сиразиев Р. Р.

Предупреждение коррупции при проведении аукционов в системе государственных (муниципальных) закупок 132

Стаценко Л. В.

Корпоративная система управления проектами как конкурентное преимущество торговой организации 136

Черемных О. А., Шаврина Н. К.

Модернизация производства как фактор повышения производительности труда в ООО «Агрофирма «Труд» (Кунгурский муниципальный округ Пермского края) 139

Яркова Т. М., Яркова М. А.

Совершенствование сбытовой деятельности предприятия 141

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Крюкова Е. А.

Исследование современных инструментов нейромаркетинга в условиях пандемии COVID-19 143

Макушева О. Н., Клюква К. Н.

Дизайнер — копирайтер.
Метод креативных пар 145

Михайлова Ю. С.

Типологические характеристики феминистских постов в публичных сообществах в социальной сети «ВКонтакте» 146

Михайлова Ю. С.

Формально-содержательная специфика постов в феминистских публичных сообществах в социальной сети «ВКонтакте» 148

РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

Дандарова З. Н.

Уровень грамотности населения Кореи в колониальный период 151

Федина Е. В.

Изучение опыта сохранения и популяризации культурного наследия на примере Калужской области 154

ГЕОГРАФИЯ

География Мирового океана

Аманбеков Нурбол Аманбекулы, учитель истории и географии
Назарбаев Интеллектуальная школа физико-математического направления г. Тараз (Казахстан)

В статье рассматриваются главные разделы географии Мирового океана и морей. Подробно будут показаны и объяснены основные физические и химические процессы в океане. Будет предоставлена информация о ресурсах Мирового океана, основных геоэкологических проблемах и катастрофических событиях, возникающих в океане.

Океанические воды покрывают почти три четверти поверхности нашей планеты, и Мировой океан с первых уроков географии всеми воспринимается как самый крупный единый географический объект. Под терминами «океанология» или «океанография» сегодня объединяются все исследователи, считающие океан объектом своей научной деятельности.

Океан привлекал человека всегда. Бесконечное пространство воды служило широкой дорогой к неизведанным берегам, снабжало человека рыбой и морепродуктами, внушало панический страх во время штормов. Уже в глубокой древности обратили внимание на природу океана и происходящие в нем явления люди, чья деятельность была связана с мореплаванием и рыболовством. Одними из первых это могли быть представители Финикии и Карфагена, позже наступила пора викингов, генуэзцев и других мореплавателей средневековья. Можно полагать, что больше других природа океана привлекала первооткрывателей эпохи Великих географических открытий. Всех этих людей среди множества явлений неукротимой морской стихии, безусловно, интересовали течения, ветер, колебания уровня.

Доказательство единства всех океанов Земли европейцы получили в 1522 г., когда из первого кругосветного плавания возвратилась испанская каравелла «Виктория», прошедшая через три океана с востока на запад. Примитивные карты течений для некоторых частей океана начали появляться примерно с середины XVII века, но прошло еще более ста лет, прежде чем Б. Франклин в 1770 г. составил первую близкую к действительности карту Гольфстрима.

Как объект серьезного научного исследования Мировой океан начал привлекать внимание ученых сравнительно недавно. Первые измерения температуры воды, определение солёности, инструментальные наблюдения над течениями в открытом море хотя и начались уже в начале XIX века, долгое время носили эпизодический характер и выполнялись в основном по инициативе судоводителей. Позднее, в программы дальних морских походов стали специально включать научные наблюдения, а в составе экипажей появились ученые-натураллисты.

Океан: Часть Мирового океана, расположенная среди материков, обладающая физико-географическими особенностями и самостоятельной системой циркуляции вод.

Сегодня океанология представляет широкую совокупность научных направлений, изучающих физические, химические, геологические, биологические и многие другие процессы в водах океана, в приповерхностном слое воздуха, на океаническом дне и в его недрах. В водах и на дне океанов сходятся интересы многочисленных специалистов по разведке, извлечению и использованию минеральных ресурсов, оценке запасов и добыче различных морепродуктов, проектированию и строительству прибрежных гидротехнических сооружений.

Океанология (океанография). Самое краткое определение этого термина можно найти в энциклопедическом словаре — наука о Мировом океане как части гидросферы Земли.

К океанологам сегодня себя причисляют многие, на первый взгляд далекие от океана профессионалы, среди которых можно найти даже специалистов по морскому праву. Это не удивительно, так как еще недавно океан принадлежал всем, но ни одна страна не пользовалась привилегией в добыче его ресурсов, в настоящее время положение изменилось. Общеизвестно, например, какая идет сложная международная дискуссия о разделе Арктики на экономические зоны прилегающих государств в связи с огромным ресурсным потенциалом арктического шельфа.

Океанология — дорогая наука. Чтобы получить новую информацию о процессах, происходящих в морской воде, необходимо выйти в океан. Для этого нужно специальное судно, оборудованное лебедками, тросами, кран балками и прочими приспособлениями для погружения приборов, оснащенное соответствующим лабораторным инструментарием. Только стоимость аренды небольшого научно-исследовательского судна исчисляется тысячами долларов в сутки. А чтобы добраться до района исследований, иногда приходится плыть не одну неделю. Даже набор самых необходимых приборов для стандартных наблюдений обходится весьма дорого, а эксклюзивное оборудо-

вание и специальные приборы, соответственно, на порядок дороже. Отсюда следует, что даже самым богатым странам сегодня не под силу изучать океан в одиночку. Океанология — международная наука.

Ученые-мореведы десятков стран координируют свои усилия с помощью различных международных организаций, разрабатывают и реализуют программы совместных исследований, обмениваются материалами наблюдений и результатами их обработки.

Всестороннее изучение океана диктуется, кроме требований практической деятельности человека, еще интересами чистой науки потому, что ученые в своих исследованиях всегда стремятся заглянуть немного дальше, чем это бывает необходимо в интересах практики. Как выразился однажды Альберт Эйнштейн: «Ученые хотят знать не только, как устроен мир, но и почему он так устроен».

Результаты океанологических исследований, прежде всего, нужны морякам. В любое время в океане находятся многие тысячи кораблей, и для безопасности мореплавания судоводителям, помимо точных навигационных карт, необходимо знать, где и какие встретятся течения, ветры и волнение по маршруту следования, время и величину прилива на мелководных прибрежных участках и много другой подобной информации. Знание районов подъема и опускания глубинных вод, изменения плотности морской воды по вертикали, характеристики внутренних волн особенно сильно интересуют моряков-подводников. Изучением этих вопросов занимается *физическая океанология*.

Мировой океан: Непрерывная водная оболочка Земли, окружающая все материки и острова, и обладающая общностью солевого состава.

В настоящее время успешно развивается *спутниковая океанология*, в которой используются дистанционные методы получения информации о характеристиках поверхности и приповерхностного слоя океана. В этой области открываются новые возможности исследования изменчивости температуры воды на поверхности, колебаний уровня, течений и других важных параметров.

Океаническая вода представляет почти неисчерпаемый источник многих минеральных солей, находящихся в растворе. Вода — один из лучших растворителей, и в морской воде можно обнаружить практически любой из элементов системы Д.И. Менделеева. Все растворенные в океанских водах вещества — предмет заботы специалистов по *морской химии* или, как чаще называют эту океанологическую науку — *гидрохимии*. *Практическая океанология*, как следует из самого названия, занимается организацией и непосредственным выполнением гидрологических измерений в открытом море. Ее задача — совершенствование методики гидрофизических наблюдений в океанах, создание новых конструкций измерительных приборов, формирование современных информационных океанологических систем.

Особое место в изучении океана отводится решению экологических проблем. Растущее и повсеместно наблюдаемое сегодня загрязнение океана различными побочными продуктами промышленной и сельскохозяйственной деятельности

человечества уже превысило в некоторых районах уровень самоочищения морских вод и увеличивается с нарастающей быстротой. Поэтому *экология океана* уже в ближайшем будущем должна стать одной из ключевых наук в исследовании и использовании ресурсного потенциала океанских вод и дна. Перечисленные направления далеко не исчерпывают всего диапазона решаемых проблем океана, но это и не входит в задачи настоящего курса, поскольку основное содержание в нем будет отведено физической океанологии.

Океанология — наука будущего. Хотя результаты океанологических исследований необходимы жителям Земли уже сегодня, особенно важными они станут для будущих поколений. Численность населения нашей планеты растет гораздо быстрее, чем традиционная продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности. По свидетельству продовольственной и сельскохозяйственной группы ООН, каждый второй человек на Земле сегодня недоедает. И если вообще возможно обеспечить пищей всех людей, то сделать это удастся только с использованием пищевых и сырьевых ресурсов океана.

Морем называется относительно небольшая, глубоко вдающаяся в сушу часть океана, отделенная от него материковыми или островными побережьями, а также подводными порогами. Моря в большинстве случаев сильно отличаются от прилегающих частей океанов по своим океанологическим характеристикам, а между собой сильно разнятся по площади, глубинам и степени изолированности от океана.

Окончательное их число сегодня нельзя считать строго установленным по нескольким причинам. Внутри некоторых крупных морей часто выделяют менее крупные, такие как, например, Печорское море в Баренцевом, Лигурийское и Критское моря в Средиземном и тому подобные. Каспийское море по всем параметрам (объем вод, соленость, гидрологический режим и др.) относится к категории морей, но не имеет связи с океаном и по канонам общей гидрологии представляет собой соленое озеро, поэтому его нередко исключают из разряда морей. Подобным же объектом было Аральское море, погубленное неразумным антропогенным воздействием и в настоящее время почти высохшее.

Существует также море без сухопутных границ, не имеющее других аналогов в природе. Название его всем хорошо известно — Саргассово. Оно представляет собой обширную замкнутую область океанической циркуляции в северной части Атлантического океана с отчетливо выраженным гидрологическим режимом, и с океанологических позиций является именно морским научным объектом. Наконец, в Мировом океане есть несколько крупных водных объектов, являющихся по многим признакам морями, но отнесенных к разряду заливов. Таковы, например, Мексиканский и Бенгальский заливы, которые по своим характеристикам мало отличаются от расположенных по соседству с ними Карибского и Аравийского морей. Очень сильно моря отличаются одно от другого по площади и объему вод.

Большие различия морфометрических характеристик отдельных морей давно вызвали стремление разделить их на типы, классы или группы по тем или иным признакам. Так, по степени изолированности от океанов принято выделять *окра-*

инные, внутренние и межостровные моря. Окраинные моря располагаются вдоль побережий (окраин) материков, при этом полностью или частично лежат на шельфе, почему иногда их еще называют *шельфовыми*. В пример окраинных морей можно привести Карское, Лаптевых, Восточно-Сибирское. Внутренние моря, как следует из определения, занимают понижения рельефа внутри материков, это, например, Черное, Азов-

ское, Балтийское. Средиземное море тоже внутреннее, но еще и *межматериковое*. Межостровные моря располагаются в котловинах, ограниченных подводными горными хребтами, вершины которых выходят на поверхность и создают островные группы. Большинство морей этого класса находится в западной части Тихого океана: Филиппинское, Коралловое, Фиджи и им подобные.

Таблица 1. Океаны, моря, заливы. Сравнительная морфометрия

	Площадь (тыс. кв. км.)	Объем вод (тыс. куб. км)	Средняя глубина (м)	Максим. глубина (м)
Северный Ледовитый океан	14750	18070	1225	5527
Филиппинское море	5726	23522	4108	10265
Коралловое море	4068	10038	2468	9174
Бенгальский залив	2191	5493	2507	4490
Мексиканский залив	1555	2366	1522	3822
Карибское море	2777	6745	2429	7090
Красное море	460	201	437	3039
Мраморное море	12	3	250	1389
Белое море	90	6	67	350
Азовское море	39	0,29	7	13

Литература:

1. Российский гидрометеорологический энциклопедический словарь. Том IV. Океанология. термины, определения, понятия, описания. С.-П., 2014
2. Алекин О. А. Химия океана. Гидрометеиздат, Л., 1966, 248 с.
3. Деев М. Г. Океанология (введение в специальность). М.: Макс Пресс, 2017.
4. Лопатухин Л. И., Рубчя А. В. Введение в океанологию. Часть 1. Общие сведения о Мировом океане. Изд. СПбГУ, СПб., 2009, 133 с.
5. Мамаев О. И. Физическая океанография. Избранные труды. М., Изд. ВНИРО, 2000

ГЕОЛОГИЯ

Особенности геологического строения Куюмбинского нефтегазоконденсатного месторождения

Ященко Александр Анатольевич, студент магистратуры;
Анашкина Александра Евгеньевна, кандидат технических наук, доцент
Тюменский индустриальный университет

В статье авторы изучают проблему пластового давления на продуктивность скважины.

Ключевые слова: пласт, скважины, жидкость, давление, месторождение.

Проблема пластового давления на продуктивность скважины изучена слабо. Однако проведение исследования и проработка данной проблематики необходимы для решения поставленной задачи.

В последнее время этому вопросу уделяется не так много внимания. Поэтому было проведено исследование и изучена литература, в качестве примера объектом изучения будет Куюмбинское НГКМ.

Пластовое давление определяется как давление жидкостей, содержащихся в пластовом резервуаре. С повышением температуры паровое давление увеличивается, так как коэффициент теплового расширения жидкостей, и особенно газов, во много раз больше, чем у твердых тел. В результате этих процессов в замкнутых продуктивных пластах, т.е. в пластах, не имеющих гидродинамической связи с окружающими породами, пластовое давление может стать больше или меньше исходного нормального.

Существование аномальных давлений требует одновременного присутствия: непроницаемой перегородки, образуя некую стену, которое находясь под сопротивлением является защитным барьером.

Непроницаемость стены и герметичность понятия относительно все зависит от геологического процесса. Проницаемость породы напрямую зависит от ее строения проведение и сдерживания агрегатных состояний таких как газ, нефть. В существовании избыточных давлений важную роль играет время. Причины пластового давления многочисленны в основном вызваны физико-химическими процессами.

Геостатическое давление постепенно увеличивается внутри отложений в ходе их опускания. Увеличение геостатического давление приведет к увеличению давления содержащихся в нем жидкостей. Объем породы и пор практически не изменится. Порода будет недоуплотненной.

Недоуплотнение обычно рассматривается как основная причина возникновения аномальных давлений. Это явление

в основном касается глин, так как они относятся к сжимаемым и плохо проницаемым породам, содержащим значительное количество воды во время осадконакопления.

Более детально рассмотрим данную проблему на примере Куюмбинского НГКМ.

Вне зависимости от профиля и назначения скважины, все они вскрывают рифейские отложения разной мощности и различной длиной горизонтального участка. Во всех скважинах имеются поглощения промывочной жидкости, вплоть до полного, и связано оно со строением карбонатного кавернозно-трещинного коллектора с аномально низким пластовым давлением.

Аномально низкое пластовое давление и необходимость снижения плотности буровых растворов меньше 980 кг/м^3 при бурении под интервалы эксплуатационной колонны и горизонтального участка исключают возможность использования буровых растворов на водной основе и обуславливают выбор растворов на углеводородной основе. Кроме того, наличие солевых отложений в разрезе, также требует. В условиях применения РУО. В результате проблемы со стволом скважины практически отсутствуют, так как РУО инертен ко всем горным породам.

При вскрытии пласта на «регулируемом давлении» дает возможность регулировать забойное давление и обеспечивает равновесие между давлением промывочной жидкости на забое (в процессе циркуляции) и пластовым давлением [2, 10].

Планировалось, что данная технология позволит снизить поглощение промывочной жидкости при бурении к минимуму. Но по результатам ее применения общий объем поглощения по скважине был равен объему поглощений, пробуренных по традиционной технологии. Это объясняется интегральным ростом проницаемости вскрываемых зон поглощения по мере бурения горизонтального участка и сохранением природы гидропроводности этих зон (процесс кольматации не проводился), а также колебанию эквивалентной циркуляционной плотности (ЭЦП) в каждой конкретной точке. При использовании данной тех-

нологии коллектор либо «поглощал» промывочную жидкость, либо начинала ее «проявлять».

Равновесие системы возможно достигнуть только в конкретной точке при статических условиях. Динамические условия приводят к увеличению разброса забойного давления, следовательно, забойное давление или превышает пластовое, или ниже его. Скважина, пробуренная на Юрубчено-Тохомском месторождении с «регулируемым давлением», до проектного забоя не доведена в связи с отсутствием возможности снизить поглощение. В первую очередь, это связано с отсутствием возможности достижения оптимальной плотности бурового раствора (расчетная 830 кг/м³, а минимально возможная 850 кг/м³).

Фактически, получается, что скважина бурилась на репрессии, и забойное давление получалось регулировать только в статических условиях (при остановке циркуляции). Интенсивность поглощения росла при дальнейшем бурении скважины, что характеризуется вскрытием новых зон трещиноватости с увеличением длины горизонтального участка скважины. По итогу при вскрытии очередной следующей зоны трещиноватости, рост забойного давления привел к полной потере циркуляции. Суммарное поглощение на скважине составило 4704 м³ бурового раствора на основе РУО. Дальнейшее снижение ЭЦП невозможно, в связи с тем, что при ее снижении на забое наблюдалась снижение поглощения, а в башмаке эксплуатационной колонны скважина начинает проявлять.

Приток флюида в начале горизонтального участка ствола скважины при создании репрессии наблюдается в условиях циркуляции, благодаря перепаду эквивалентных давлений в начале и в конце горизонтального участка ствола скважины. При вскрытии «на депрессии» явление будет проявляться по всему горизонтальному участку.

Для бурения «на депрессии» критичным является постоянный приток растворенного газа из нефти, полученной при бурении.

Скважина, пробуренная на Юрубчено-Тохомском месторождении с «регулируемым давлением» до проектного забоя не доведена в связи с отсутствием возможности снизить поглощение. В первую очередь, это связано с отсутствием возможности достижения оптимальной плотности бурового раствора (расчетная 830 кг/м³, а минимально возможная 850 кг/м³). Фактически, получается, что скважина бурилась на репрессии, и забойное давление получалось регулировать только в статических условиях (при остановке циркуляции). Интенсивность поглощения росла при дальнейшем бурении скважины, что характеризуется вскрытием новых зон трещиноватости с увеличением длины горизонтального участка скважины. По итогу при вскрытии очередной следующей зоны трещиноватости, рост забойного давления привел к полной потере циркуляции. Суммарное поглощение на скважине составило 4704 м³ бурового раствора на основе РУО.

Равновесие при бурении горизонтального участка ствола скважины не достигнуто в связи с тем, что коридор равновесия составляет 0,1–0,15 МПа. Перейти в депрессию также не представляется возможным, в связи с тем, что на малых дебит скважины может достигать более 500 м³/сут. с газовым фактором около 500 м³/м³.

При этих условиях «депрессия» на пласт находится на небезопасном уровне. Необходимо останавливать бурение, и дегазировать поступающий поток из скважины и производить разделение флюида и бурового раствора

С точки зрения экономической целесообразности, принимая во внимание, что Куюмбинское НГКМ является «Greenfield» проектом с низкими объемами добычи на первичной стадии разработки месторождения и, следовательно, с высокой себестоимостью нефти, применение РУО (нефти) приводит к большим затратам капитальных вложений при строительстве скважины, доля стоимости раствора в общей стоимости скважины достигает до 40%.

Литература:

1. Володин Ю. И. Основы бурения: Учебник для техникумов. / Ю. И. Володин. — 3. — Москва: Недра, 1986. — 360 с. — Текст: непосредственный.
2. Сираев, Р. У. Алгоритм бурения горизонтального ствола в трещиноватых карбонатах рифея в условиях аномально низкого пластового давления, Юрубчено-Тохомское нефтегазоконденсатное месторождение / Р. У. Сираев, Р. Х. Акчурин, К. А. Сверкунов. — Текст: непосредственный // Вестник ИРГТУ. — 2013. — № 11 (82). — С. 120–124.
3. Лайонза Л, Плизга Г., Большой справочник инженера нефтегазодобычи. Бурение и заканчивание скважин / Лайонза, Плизга Г — Санкт-Петербург: Профессия, 2009. — 640 с. — Текст: непосредственный.
4. Овчинников, В. П. Буровые промывочные жидкости: Учеб. пособие для вузов / В. П. Овчинников, Н. А. Аксенова. — Тюмень «Нефтегазовый университет», 2008. — 390 с. — Текст непосредственный.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Практические аспекты разработки финансовой стратегии по формированию прибыли как фактора устойчивого развития предприятия

Бичева Елена Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент;

Исакин Дмитрий Александрович, студент магистратуры

Воронежский государственный аграрный университет имени Императора Петра I

В статье авторы предприняли попытку обосновать финансовую стратегию по формированию прибыли предприятия как фактора устойчивого развития и апробировать методику оценки прибыли и рентабельности, необходимых для самоокупаемости и самофинансирования.

Ключевые слова: предприятие, финансовая стратегия, финансовая стратегия по формированию прибыли, самоокупаемость, самофинансирование, устойчивое развитие.

Проблемы обеспечения устойчивого развития предприятий являются особо значимыми, поскольку от качества развития отдельных хозяйствующих субъектов зависит состояние экономики в целом. В настоящее время большинство российских предприятий развиваются крайне неустойчиво. Это обстоятельство обусловлено высокой подверженностью предприятий кризисным процессам, происходящим в национальной и мировой экономике, низкой конкурентоспособностью, а также моральным и физическим износом технической базы. В связи с этим обеспечение ими высоко прибыльной хозяйственной деятельности, с одной стороны, является необходимым условием достижения самоокупаемости и самофинансирования, с другой стороны, снижает риск утраты финансово — кредитных ресурсов, что в совокупности формирует достаточную финансовую базу для развития в долгосрочной перспективе.

Устойчивое развитие предприятия с экономической точки зрения представляет собой поступательный процесс трансформации деятельности, обусловленный накоплением определенного объема количественных изменений, вызванных ростом соответствующих параметров производства, приводящий к структурным сдвигам в производственных и финансовых ресурсах, и способствующий за счет этого ее переходу на качественно новый уровень, обеспечивающий высокую конкурентоспособность как на текущем этапе, так и в долгосрочной перспективе. При этом источником финансирования устойчивого развития выступает прибыль предприятия. Масса прибыли, генерированная предприятием в процессе хозяйственной деятельности, определяет его возможности для устойчивого развития. С этой позиции важно как понимание сути процесса формирования прибыли, так и выработка адекватной финансовой стратегии ее формирования.

В современной финансовой науке применимо разнообразное множество понятий «финансовой стратегии». Считаем, что наиболее полным и соответствующим проводимому исследованию является трактовка, предложенная И. П. Хоминич, которая определяет финансовую стратегию, как «обобщающую модель действий, необходимых для достижения поставленных целей в рамках корпоративной миссии путем координации, распределения и использования финансовых ресурсов компании» [4]. Другими словами, финансовая стратегия представляет собой своего рода концепцию, как будут использованы финансовые ресурсы предприятия. Поскольку прибыль предприятия является постоянно воспроизводимым источником собственных финансовых ресурсов, обеспечивающих самофинансирование количественных и качественных изменений параметров хозяйственной деятельности, отражающих его устойчивое развитие, то важной составной частью общей финансовой стратегии должна выступать стратегия формирования прибыли.

Исследования показали, что экономистами обосновываются следующие финансовые стратегии по формированию прибыли предприятия [1]:

— стратегия максимизации прибыли. Такая стратегия предполагает, что все финансовые решения принимаются с целью получения максимально возможной прибыли по каждой хозяйственной операции при предельных ценах и минимальных затратах. Предприятия, принявшие подобную стратегию, как правило, не осуществляют финансирования затрат, не связанных с получением немедленной выгоды (социальные расходы, расходы на научно — исследовательские работы, содержание убыточных производств и т.п.). Такая стратегия может использоваться предприятием только в течение короткого периода;

— стратегия минимаксимизации прибыли. Направлена на достижение максимальной прибыли — не по каждой операции, а в целом по предприятию. Допускает сохранение отдельных временно убыточных производств, обеспечивающих занятость работников; финансирование социальных расходов, расходы на страхование, подготовку и переподготовку кадров и т.п. Это стратегия направлена на развитие предприятия и может использоваться в течение продолжительного времени;

— стратегия удовлетворительной прибыли. Направлена на получение дохода и прибыли, достаточных для простого воспроизводства. Предприятия, избравшие эту стратегию, балансируют на грани прибыльной и убыточной деятельности. Организации пытаются полностью использовать имеющиеся производственные мощности и ресурсы, чтобы обеспечить полную занятость рабочих и служащих, реализуют продукцию по ценам ниже рыночных, что не всегда обеспечивает покрытие понесенных затрат. Такая стратегия возможна при выходе из кризиса или при спаде, как неблагоприятном этапе жизненного цикла предприятия;

— неприбыльная стратегия. Стратегия направлена на обеспечение «выживания» предприятия и сохранение производственных и трудовых ресурсов. Предприятия, придерживающиеся этой стратегии, производят продукцию без ориентации на требования рынка, реализуют продукцию по ценам на уровне или ниже себестоимости без учета финансовых возможностей. Такие предприятия, как правило, убыточны. Использование такой стратегии способно привести их в перспективе к банкротству.

Считаем возможным уточнить предлагаемые экономистами типы финансовой стратегии по формированию прибыли с точки зрения достижения устойчивого развития предприятия.

Устойчивое развитие предприятия достижимо в условиях самофинансирования деятельности. Для этого было проведено исследование вопросов обеспечения предприятием самофинансирования деятельности, на основании чего предложены новые типы финансовой стратегии по формированию прибыли: финансовая стратегия по формированию прибыли, обеспечивающей самофинансирование, и финансовая стратегия по формированию прибыли, обеспечивающей самокупаемость.

Финансовая стратегия по формированию прибыли, обеспечивающей самофинансирование предполагает, что предприятие генерирует стабильно высокую прибыль, которая позволяет финансировать деятельность на расширенной основе, то есть осуществлять за счет собственных финансовых ресурсов реальные инвестиции, обеспечивать обусловленный ими прирост собственных оборотных средств, погашение долгосрочных кредитов с начисленными процентами, финансирование социальных нужд, выплату дивидендов по всем акциям и т.п. Эта стратегия направлена на развитие предприятия и может использоваться длительное время;

Финансовая стратегия по формированию прибыли, обеспечивающей самокупаемость. Стратегия направлена на получение прибыли достаточной для простого воспроизводства. За счет прибыли предприятие должно обеспечить выполнение фи-

нансовых обязательств перед государством, покрыть расходы на уплату процентов за кредит, сформировать финансовые резервы в соответствии с действующим законодательством и учредительными документами, обеспечить формирование критического минимума собственных оборотных средств, выплатить объявленные дивиденды по привилегированным акциям и покрыть убытки прошлых лет. Такая стратегия должна являться переходным этапом к самофинансированию.

Обобщая результаты проведенного исследования, считаем возможным предложить следующую схему формирования прибыли для самофинансирования устойчивого развития предприятия (рис. 1).

Представленная схема отражает характер формирования прибыли для самофинансирования устойчивого развития предприятия как расчетного показателя, информация о нем в документах бухгалтерской отчетности о финансовых результатах деятельности не отражается.

Для формирования информации о прибыли для самофинансирования устойчивого развития предприятия как расчетного показателя считаем возможным использовать методику, предложенную З. А. Круш и Е. В. Терновых [2], М. И. Сигаревым [3].

Практическая апробация использования методики расчета прибыли для самофинансирования устойчивого развития предприятия была проведена на примере предприятия Воронежской области ООО «ЭкоНиваАгро», функционирующего в отрасли сельского хозяйства и являющегося крупнейшим производителем молока в регионе в настоящее время (таблица 1).

В период 2017–2019 гг., как показала оценка, ООО «ЭкоНиваАгро» за счет полученной прибыли не имело возможности сформировать достаточно финансовых ресурсов для обеспечения самокупаемости и самофинансирования деятельности. Так, ООО «ЭкоНиваАгро» необходимо было наработать прибыли в процессе производственно — коммерческой деятельности, соответствующей уровню рентабельности от 14,9% до 30,64%, что в сравнении с фактическим уровнем рентабельности производственно-коммерческой деятельности (от 10,34% до 18,87%) свидетельствует о недостатке собственных финансовых ресурсов для обеспечения простого воспроизводства на предприятии. Формирование большей суммы прибыли по сравнению с фактической ее величиной было обусловлено необходимостью для предприятия:

- 1) пополнения собственных оборотных средств в минимально необходимом размере, с учетом покрытия существующей их фактической недостачи;
- 2) формирования финансовых резервов в качестве резервного капитала вследствие их отсутствия, притом, что деятельность предприятия низкоэффективная, и даже находится на грани убыточности;
- 3) уплатой значительных сумм процентов по привлеченным краткосрочным кредитам.

В свою очередь, чтобы ООО «ЭкоНиваАгро» имело возможность выйти на самофинансирование деятельности необходимо наработать еще больше прибыли, при которой уровень рентабельности должен составлять от 50 до 80%. Такое возрастание потребности в собственных финансовых ресурсах по сравнению с самокупаемостью обусловлено необходимостью погашения

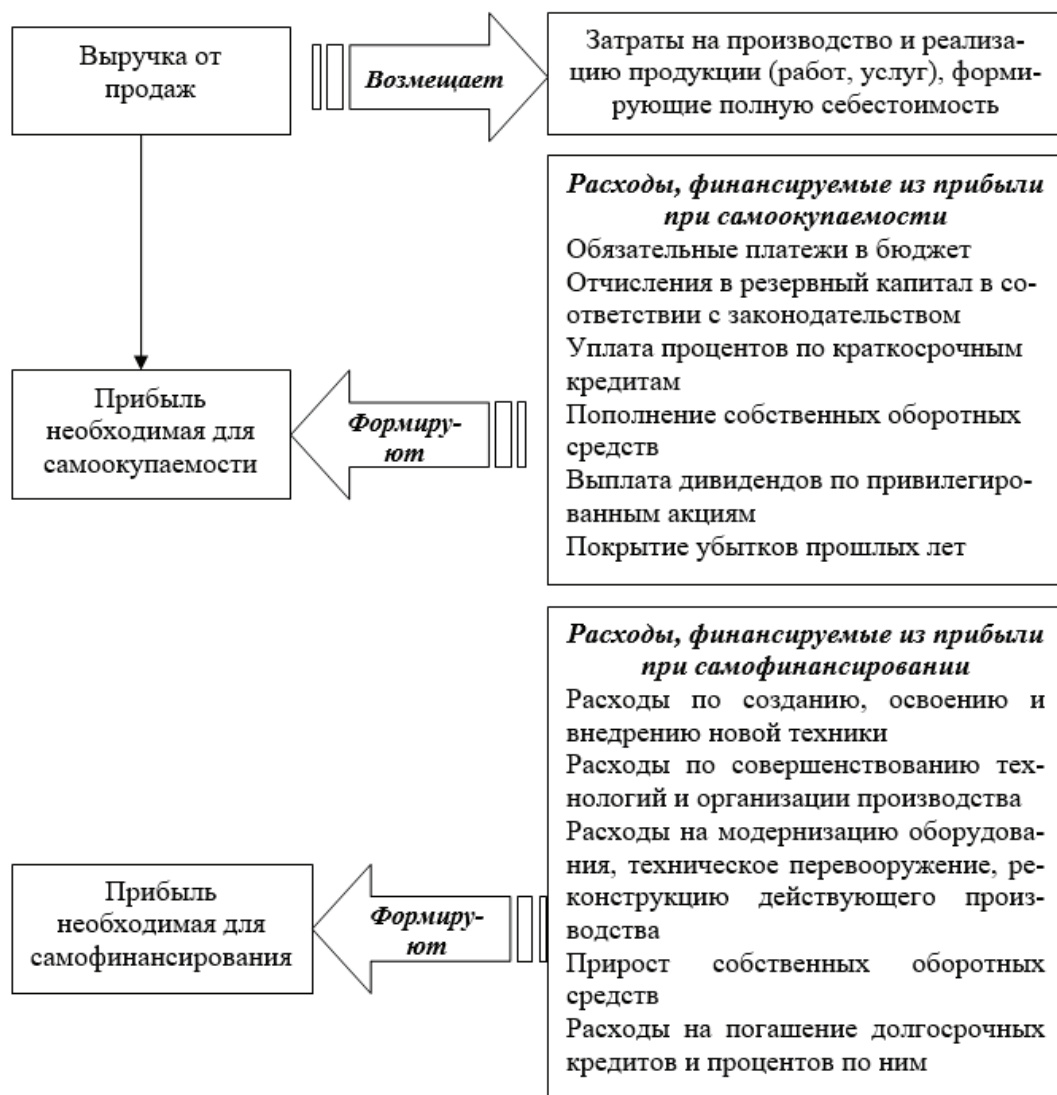


Рис. 1. Схема формирования прибыли для самофинансирования устойчивого развития предприятия

Таблица 1. Оценка прибыли и уровня рентабельности для самоокупаемости и самофинансирования ООО «ЭкоНиваАгро» в 2017–2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Минимальная прибыль для самоокупаемости, тыс. руб., всего	1823311	1237514	2381926
в т.ч. на погашение процентов по краткосрочным кредитам	366136	342567	549823
на пополнение собственных оборотных средств	1420257	883803	1823484
на формирование финансовых резервов	36918	11144	8619
Прибыль для самофинансирования, тыс. руб., всего	4875595	4070957	7489023
в т.ч. минимальная прибыль для самоокупаемости	1823311	1237514	238926
дополнительная прибыль для самофинансирования, из нее на погашение долгосрочных кредитов	1605096	1787602	3829191
на погашение процентов по долгосрочным кредитам	708831	834103	1114150
на финансирование производственных инвестиций	738357	211738	163756
Минимальный уровень рентабельности для самоокупаемости,%	30,64	14,9	19,57
Минимальный уровень рентабельности для самофинансирования,%	81,92	48,94	61,23
Рентабельность производства,%	18,87	11,53	10,34

значительных сумм долгосрочных кредитов, а также процентов по ним. Однако, направляя прибыль на погашение долгосрочных кредитов и процентов по ним, и в меньшей степени в инвестиционную деятельность, то есть непосредственно на развитие, ООО «ЭкоНиваАгро» не располагало финансовыми ресурсами для осуществления деятельности на расширенной основе.

Наглядное представление уровней рентабельности для обеспечения самокупаемости и самофинансирования деятельности ООО «ЭкоНиваАгро» отражено на рис. 2. На представленном рис. 2 добавлена линия тренда, чтобы отразить перспективы развития на условиях самокупаемости и самофинансирования деятельности предприятия. Видно, что при сохранении сложившейся в течение трех последних лет тенденции в формировании прибыли предприятие не имеет возможности нарастить ее массу, достаточную для самокупаемости и самофинансирования. Следовательно, возможности

для устойчивого развития у предприятия на перспективу отсутствуют.

Таким образом, исследование формирования прибыли ООО «ЭкоНиваАгро» с позиции обеспечения ее самокупаемости и самофинансирования для достижения устойчивого развития выявила негативную ситуацию. Предприятие на текущий момент не нарабатывает прибыли в объемах достаточных для финансирования деятельности на простой и расширенной основе, что не позволяет обеспечить устойчивое развитие.

Практическое применение предложенных финансовых стратегий формирования прибыли и экономическое обоснование на основе расчета предложенных показателей позволит проводить на их основе разработку сценариев устойчивого развития предприятия и системы его финансового обеспечения на перспективу.

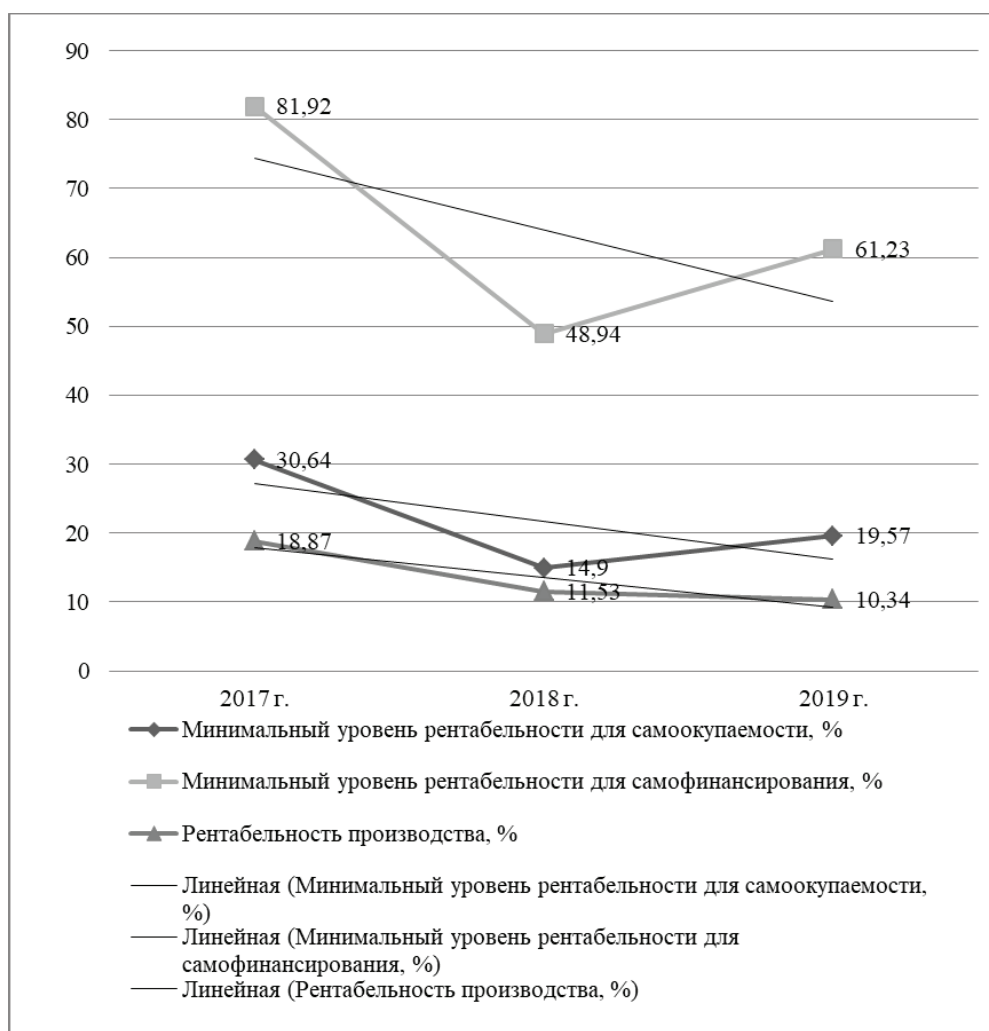


Рис. 2. Оценка уровня экономической эффективности для самокупаемости и самофинансирования деятельности ООО «ЭкоНиваАгро» в 2017–2019 гг.

Литература:

1. Организация финансов предприятий: учебное пособие / З.А. Круш, И.В. Седлов, А.Л. Лавлинская / Под ред. проф. З.А. Круш.— Воронеж: ФГБОУ ВПО ВГАУ им. Императора Петра I, 2012.— 250 с.

2. Терновых Е. В. Модель формирования безубыточности сельскохозяйственных предприятий // Е. В. Терновых // Прогрессивные методы финансово-учетного обеспечения оздоровления и устойчивого развития организаций АПК: сборник научных трудов посвящен 50-летию научно — педагогической деятельности Почетного работника высшего профессионального образования РФ, Заслуженного профессора ВГАУ Круш З. А. — Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2013. — с. 75–81.
3. Сигарев М. И. Хозрасчет: самоокупаемость и самофинансирование. / М. И. Сигарев. — Алма — Ата: Кайнар, 1989. — 232 с.
4. Хоминич И. П. Финансовая стратегия компаний /И. П. Хоминич. — М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2017. — 156 с.

Место стратегии управления персоналом в общем управлении

Бобков Дмитрий Евгеньевич, студент магистратуры
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

В статье понятие и сущность «стратегии управления персоналом». Приводятся основные цели системы управления персоналом организации и цели организации и их взаимосвязь с направлениями управления персоналом.

Ключевые слова: стратегия управления персоналом, система управления персоналом.

The place of personnel management strategy in general management

In the article, the concept and essence of the «personnel management strategy». The main objectives of the personnel management system of the organization and the goals of the organization and their relationship with the directions of personnel management are given.

Keywords: personnel management strategy, personnel management system.

В современных условиях особая роль отводится обеспечению эффективности использованию персонала организации, которое реализуется за счет систематизации кадрового менеджмента и развития его различных подсистем. Указанная систематизация должна быть направлена на совершенствование всех аспектов в области управления персоналом, позволяющих обеспечить наибольшую отдачу от использования трудовых ресурсов и определенные параметры социально-экономической эффективности.

Персонал играет ключевую роль для организации любой организационно-правовой формы и формы собственности. Любая организация предполагает использование человеческих ресурсов — коммерческие предприятия, государственные и муниципальные учреждения, производственные кооперативы и т.д. Управление персоналом осуществляется во всех видах организаций и во многом определяет степень достижения стоящих перед ними целей. Управление персоналом можно рассматривать как совокупность определенных принципов, методов и средств целенаправленного воздействия на работников организации, которые обеспечивают максимальное использование их интеллектуальных и физических способностей при выполнении ими своих трудовых функций для достижения целей деятельности экономического субъекта [8, с. 224].

Управление персоналом основывается на определенных закономерностях, которые изучаются различными науками, которые связаны с управлением, в частности, общая теория управления, различные информационные технологии управления, психофизиология профессиональной деятельности и др.

Эти закономерности следует рассматривать как объективно существующие необходимые непосредственные связи явлений, внутренние тесные взаимосвязи между следствием и причиной, а также устойчивое соотношение между явлениями, которые связаны с управлением персоналом [9, с. 85].

Связь указанных элементов реализуется за счет системного подхода к управлению персоналом, который предполагает наличие определенной структуры, включающей в себя совокупность подсистем. При этом каждая система в данном случае является интегрированным целым даже, если она состоит из отдельных элементов. Поэтому система управления персоналом представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов или подсистем, которые объединены общей целью, а также совокупность приемов, методов и технологий организации работы с персоналом.

Систематизация управления персоналом в организации играет важную роль для управления в связи со следующими факторами:

- система управления персоналом интегрируется в общую систему менеджмента, связывая его со стратегическими приоритетами и корпоративной культурой организации, а также с ее различными текущими бизнес-процессами, главным образом, основным процессом ее функционирования, например, производством, торговлей и т.д.;

- рассматриваемая система включает в себя развернутую систему регулярно осуществляемых программных мероприятий по регулированию расстановки кадров на рабочих местах, подбору и набору персонала, обеспечению его развития, роста производительности труда и т.д.;

– управление персоналом предполагает тщательный учет качеств работников и их соответствующих профессиональных характеристик, а также проведение оценки их трудовой деятельности и поведения в коллективе;

– система управления персоналом предполагает централизацию данного управления в одном из руководящих элементов, отдельном подразделении, а также способствует разработке и реализации мер по совершенствованию кадровой работы.

Приведенный перечень факторов указывает на высокую степень значимости управления персоналом, как для организационных целей, так и для работников экономического субъекта.

Поскольку система управления персоналом направлена на максимальное использование физических и интеллектуальных возможностей работников для достижения организационных целей, то следует выделить ее соответствующие основные цели, которые можно обобщить в виде рис. 1 [7, с. 67].

Конкретный перечень целей системы управления персоналом в любом случае определяется руководством организации в зависимости от множества факторов, главным образом, фактически сложившейся ситуации в кадровом менеджменте. Тем не менее, общим для управления персоналом является наличие приведенных на рис. 1 целей, основной из которых является эффективное использование труда персонала и его развитие.

В отношении организационных целей следует отметить, что система управления персоналом тесно связана с каждой целью, стоящей перед организацией. Можно согласиться с мнением А. А. Литвинюка [5, с. 203], что из их совокупности можно выделить следующие цели и соответствующие им направления управления персоналом, приведенные на рис. 2.

Приведенные данные демонстрируют, что цели организации тесно связаны с отдельными направлениями управления персоналом, которые, по сути, способствуют достижению ор-

ганизационных целей. Так, достижение определенного размера прибыли обеспечивается за счет повышения производительности труда персонала.

В системе управления персоналом можно выделить субъект и соответствующий объект. Под субъектом понимается определенный управляющий элемент, непосредственный носитель функции управления персоналом, т.е. совокупность органов и работников, которые реализуют непосредственно функции управления персоналом [4, с. 61]. В качестве такого субъекта в современных организациях может выступать директор, руководитель отдела по управлению персоналом, а также непосредственный руководитель работника, например, начальник отдела продаж. По сути, в качестве субъекта управления персоналом выступает лицо, от которого напрямую зависит качество принимаемых управленческих решений, который обладает функциями по управлению работниками и занимает активное положение относительно объекта управления.

Стратегия управления персоналом в настоящее время является ключевой функциональной стратегией для предприятий. С развитием конкуренции как со стороны государственных, так и частных компаний стратегия управления персоналом становится все больше первичной и определяющей общую стратегию предприятия, направленную на успех в конкурентной борьбе. Успех в конкурентной борьбе любой компании определяется, прежде всего, высокой квалификацией, качественной и эффективной работой кадров. Это в свою очередь определяет перспективную значимость как системы управления персоналом в целом, так и ее стратегия управления персоналом. Следовательно, стратегия управления персоналом должна способствовать стремлению кадров к достижению целей долговременного и успешного развития предприятия. В настоящее время однозначного определения понятия стратегия управления персоналом не существует.

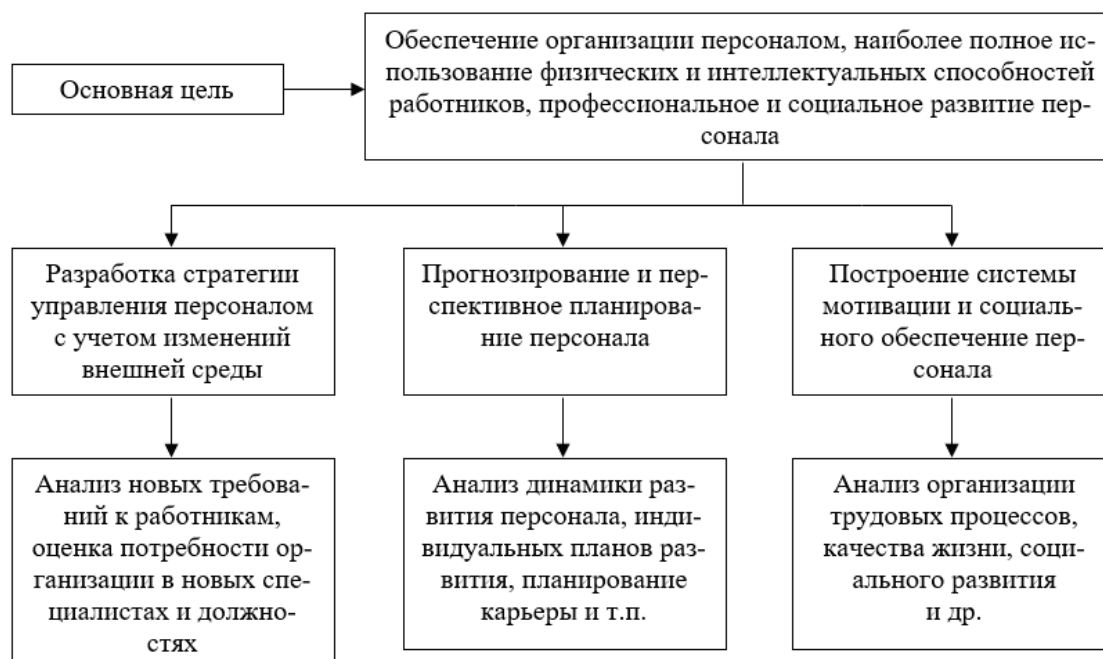


Рис. 1. Основные цели системы управления персоналом организации

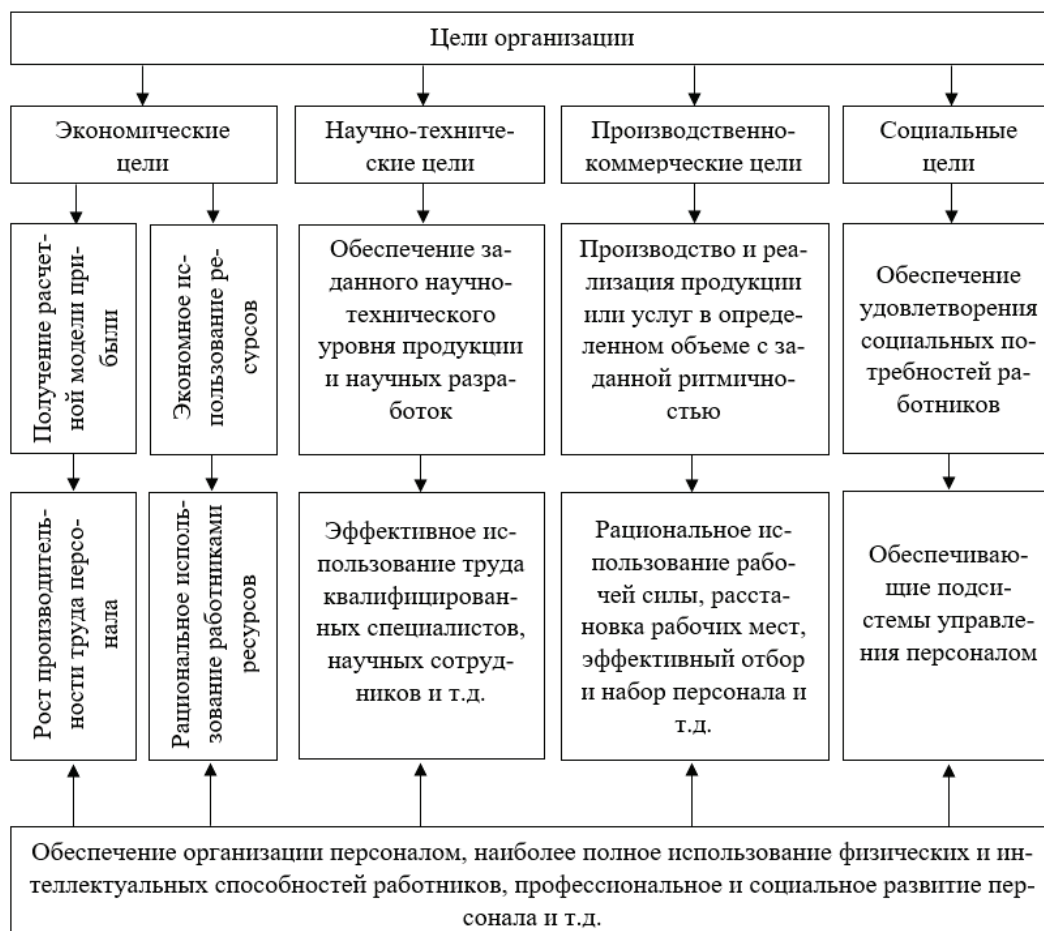


Рис. 2. Цели организации и их взаимосвязь с направлениями управления персоналом

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что стратегия управления персоналом является частью общей стратегии предприятия и следствием перспективного планирования его хозяйственной деятельности. Кадровая стратегия направлена на объединение различных аспектов управления кадрами с целью стимулирования и оптимизации их влияния

на сотрудников, улучшения их трудовых качеств и квалификации.

Разные авторы выделяют совершенно отличающиеся друг от друга виды стратегий управления персоналом, применение которых зависит непосредственно от руководителя, его стиля управления, а также специфики деятельности предприятия.

Таблица 1. Сводная таблица видов стратегий управления персоналом

Виды стратегий управления персоналом	Иванкина Л. И. [3, с. 43]	Егоршин А. П. [2, с. 84]	Лукашевич В. В. [6, с. 106]	Базаров Т. Ю. [1, с. 96]
Затратная	+	–	–	–
Ресурсная	+	–	–	–
Открытая	–	+	–	–
Закрытая	–	+	–	–
Предпринимательская	–	–	+	–
Динамического роста	–	–	+	–
Прибыльности	–	–	+	–
Ликвидационная	–	–	+	–
Круговорота	–	–	+	–
Пассивная	–	–	–	+
Активная	–	–	–	+
Реактивная	–	–	–	+
Превентивная	–	–	–	+

Таким образом, система управления персоналом играет важную роль, поскольку она прямо направлена на достижение организационных целей. Ее отличительной особенностью является тесная связь с социальными целями организации. Система управления персоналом представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов или подсистем, которые объединены общей целью, а также совокупность приемов, методов и технологий организации работы с персоналом. Главная задача данной системы заключается в обеспечении организации персоналом, наиболее полном использовании его физических и интеллектуальных способностей, а также профессиональное и социальное развитие персонала. Функционирование системы

управления персоналом осуществляется за счет ряда элементов, образующих ее структуру.

Стратегия управления персоналом создает условия для принятия решений, удовлетворяющих и предприятие, и персонал организации. С ее помощью определяется, насколько реализуема общая стратегия организации и что необходимо изменить в работе с персоналом. Любая даже самая хорошо проработанная стратегия не имеет никакой ценности, если нет возможности ее реализовать на практике. Поэтому важно не только грамотно разработать стратегию, но и уметь применить ее в бизнесе. Реализация стратегия управления персоналом является важной стадией процесса стратегического управления.

Литература:

1. Базаров Т. Ю. Управление персоналом: учебник / Т. Ю. Базаров. — 12-е изд. — Москва: Academia, 2019. — 426 с.
2. Егоршин А. П. Стратегический менеджмент: учебник / А. П. Егоршин, И. В. Гуськова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ИНФРА-М, 2018. — 290 с.
3. Иванкина Л. И. Управление персоналом: учебное пособие / Л. И. Иванкина, С. В. Нгруль. — Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2021. — 189 с.
4. Комиссарова Т. А. Управление человеческими ресурсами / Т. А. Комиссарова. — Москва: Дело, 2021. — 315 с.
5. Литвак Б. Г. Стратегический менеджмент: учебник / Б. Г. Литвак. — Москва: Юрайт, 2019. — 507 с.
6. Лукашевич В. В. Основы управления персоналом: учебное пособие / В. В. Лукашевич. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва: КНОРУС, 2019. — 513 с.
7. Минева О. К. Управление персоналом организации: технологии управления развитием персонала: учебник / О. К. Минева, И. Н. Ахунжанова, Т. А. Мордасова [и др.]; под ред. О. К. Минева. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 160 с.
8. Мова Е. В. Совершенствование механизма управления персоналом на основе построения системы КРІ в условиях кризиса / Е. В. Мова // Менеджер. — 2019. — № 2 (88). — С. 222–230.
9. Чуланова О. Л. Управление персоналом на основе компетенций: монография / О. Л. Чуланова. — Москва: ИНФРА-М, 2019. — 122 с.

Влияние кризиса на транспорт контейнерных грузов России

Бредихина Анастасия Вадимовна, студент;
Хлопенова Елизавета Андреевна, студент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В статье рассматривается влияние кризиса, связанного с пандемией коронавируса, на протекание существующих логистических процессов.

Ключевые слова: рынок, объем, развитие, перевозка, транзит, транспорт.

Под влиянием мирового экономического кризиса спрос на контейнерные перевозки снизился. Негативное влияние на отрасль оказывают также рост цен на топливо, увеличение парка судов и тоннажа, следствием которого может стать снижение фрахтовых ставок.

В сложившейся ситуации залогом развития сегмента рынка является освоение его участниками эффективных методов управления.

В России из-за недостаточно развитых логистической системы и инфраструктуры ситуация усугубляется и особую роль приобретает государственная заинтересованность в поддержке отрасли.

Возможности развития логистической отрасли России в период кризиса

Мировой кризис в связи с пандемией COVID-19 не только ассоциируется со сложными вызовами, но и открывает новые возможности для российской логистики. Несмотря на то, что на первом этапе данного кризиса мировая логистика столкнулась с высоким уровнем хаотичности: закрытие магазинов, сокращение числа рабочих на складах и в портах, закрытие границ, подорвавшее автомобильные грузоперевозки, скопление пустых контейнеров в одних странах и нехватка их в других, грузовые перевозки в условиях глобальной остановки экономики

оказались одним из растущих сегментов рынка. Это в первую очередь связано с повышением спроса на медицинское оборудование и товары первой необходимости.

Хаотичность первого этапа также открыла неожиданные перспективы. Перебои в работе европейских портов и аэропортов стимулировали переход китайских экспортеров на железные дороги, что привело к почти двукратному увеличению объема транзитных перевозок в направлении «Восток-Запад» в первом полугодии.

Возможности, которые кризис открывает для развития российской транспортной отрасли и промышленности в целом, возникают на пересечении долгосрочных трендов и структурных сдвигов, происходящих в результате пандемии COVID-19, каждая из которых безусловно имеет комплексный характер. Так, удешевление железнодорожного тарифа вследствие падения стоимости рубля способствует росту железнодорожных транзитных перевозок и повышению конкурентоспособности российских товаров на международных рынках, а следовательно, увеличению экспорта. Дорожающий импорт в сочетании с продовольственными санкциями будут способствовать развитию внутренних перевозок и, что особенно важно, премиального сегмента логистического рынка — рефлогистики.

Развитие транспортного потенциала

Устойчивый рост объемов железнодорожного контейнерного транзита начался во втором квартале 2016 года. Резкому старту способствовала заинтересованность Китая в развитии сухопутного транспортного коридора в Европу. Другим фактором стало удешевление рубля, что привело к удешевлению тарифа в два раза по сравнению с началом 2014 года.

Крупнейшей номенклатурой транзита являются товары народного потребления — широкий спектр текстильной, обувной, электронной промышленности. Объемы транзита грузов этой номенклатуры в системе РЖД выросли за первый квартал 2020 года на 8% до 22,4 тысяч TEU. На втором месте — «Автозапчасти и комплектующие». Динамичный и ожидаемый рост объемов наблюдается в номенклатуре «Химикаты и сода», в которую входит вся продукция химической промышленности, включая простейшие массовые компоненты для фармацевтической отрасли, нетканые материалы (маски) и многое другое. Важно, что на объем транзита такой продукции уже приходится 5% торговли КНР-ЕС и эта доля продолжит расти.

В условиях пандемии железнодорожный транзит получил дополнительный импульс, выступив в роли спасителя контрактов в условиях дефицита мощностей морских и авиаперевозчиков. По данным датского аналитика контейнерного рынка SeaIntelligence, к февралю 2020 года показатель исполнения морскими контейнерными перевозчиками заявленного графика сервисов сократился до 65,1%, что является самым низким показателем за период с 2011 года, а к началу апреля из-за распространения пандемии и массовых карантинных в западном мире было отменено еще 212 рейсов. В сегменте авиаперевозок отмена почти всех пассажирских рейсов из-за жестких ограничений мобильности граждан привела к острому дефициту мощностей: значительный объем грузовых авиаперевозок до кри-

зиса выполнялся в багажных отсеках на регулярных рейсах пассажирских лайнеров. Из-за возникшего дефицита стремительно выросли ставки.

Дальнейшую поддержку транзиту будут оказывать развитие инфраструктуры, выход на этот рынок сильных игроков и подключение их маркетинговых и инвестиционных ресурсов. Эти факторы должны позволить железнодорожному мосту через Евразию занять 10–15% объема логистики Европа — КНР и до 50% — Европа — Япония к 2024–2026 году.

Полноценная реализация потенциала России в обслуживании торговли Азия-Европа будет зависеть от устранения «узких мест» транзита. На западе страны необходимо диверсифицировать точки назначения и активно включать в работу стивидоров Финского залива и тыловые мощности Петербурга. На востоке — наращивать мощности, помимо Забайкальска, а также усиливать терминальную инфраструктуру на российско-казахстанской границе. Мощным фактором развития транзита мог бы стать переход маршрутных поездов КНР — Европа в режим пассажирских составов: 40–50% контейнеров на длинном маршруте следуют весь путь, а остальная часть, которую могут составить экспорт и импорт КНР — РФ и даже внутренние перевозки, постоянно меняется. Реализация данной задачи потребует создания сети терминалов транзитного, в первую очередь на границе с Казахстаном.

Рефлогистика

В контексте перспектив инфраструктурного развития отдельно следует выделить сегмент логистики рефрижераторных грузов. После введения ЕС санкций и ответа России в июле-августе 2014 года импорт из стран ЕС в Россию сократился на 30%, в основном за счет продуктов питания: объемы перевозок фруктов автотранспортом сократились в 36 раз, овощей — в 16 раз, молочной продукции — в 10, поставки мяса прекратились практически полностью. Несмотря на такой тяжелый удар по рефрижераторным перевозкам, это не привело к банкротству крупных компаний, специализирующихся на данном сегменте, что можно объяснить политикой импортозамещения и переориентацией на азиатские рынки.

В структуре внутренних железнодорожных грузовых перевозок динамично растут объемы перевозок продовольственных грузов в рефрижераторных контейнерах. За последние два года их объемы выросли в целом на 35%, перевозки мяса и масла выросли на 53%.

Поддержанию и ускорению динамики должно способствовать развитие экспорта, особенно в Китай. Спрос на импортную мясомолочную и рыбную продукцию в КНР начал повышаться на фоне изменения структуры потребления в стране и резко ускорился из-за разразившейся в прошлом году эпидемии свиной чумы, сократившей объемы собственного производства мяса. Помимо продовольственных грузов, перспективными номенклатурами рефперевозок являются фармацевтические грузы и товары производства химической промышленности.

На данный момент основными факторами, препятствующими развитию рефлогистики в России, являются отсутствие соответствующих оптово-распределительных центров, доро-

говизна специализированного рефрижераторного парка подвижного состава и контейнеров, а также высокие тарифы. Несмотря на все это, данное направление является весьма перспективным. Неизбежен приход на рынок рефлогистики новых крупных игроков. Так, в апреле Maersk открыл свой первый рефтерминал в России — один из крупнейших в стране, что должно стать важным сигналом для рынка.

Интернет-торговля

Помимо фармакологии и отрасли медицинских услуг, одним из ключевых получателей выгоды в условиях кризиса стала сфера интернет-торговли. Предполагающая наименьший риск заражения, покупка товаров через интернет являлась единственным растущим каналом сбыта в Москве в марте-апреле 2020 года. В России возможны два варианта дальнейшего развития данного сегмента. [1, с. 47]

Повсеместное распространение интернет-торговли на регионы подтолкнет появление крупных национальных игроков, что, в свою очередь, будет сопровождаться повышенным спросом на складские помещения «около потребителя» и экспресс-доставку «на последней миле».

В отсутствие национального монополиста на растущий российский рынок онлайн-покупок могут претендовать крупные мировые игроки. Глобальный рынок интернет-торговли сегодня имеет четко выраженный географический характер. Лидер отрасли, Amazon, доминирует на американском и европейском рынке, в то время как на компанию приходится менее

1% китайского рынка, бесспорным монополистом на котором является Alibaba. Американо-китайское противостояние, особенно ярко проявляющееся в сфере технологий, будет подстегивать соперничество и за мировой рынок онлайн-ритейла, что может заставить правительства стран делать стратегический выбор в пользу одного из центров.

Геополитические реалии подсказывают, что в случае с Россией выбор будет в пользу последнего, и это станет дополнительным стимулом для развития торговли с Китаем, а вместе с этим — восточного транспортного направления.

Заключение

Пандемия COVID-19 изменила не только жизни многих людей, но и ситуацию на глобальном и местных рынках. Во всем мире произошло значительное сокращение производственных мощностей в связи с закрытием границ между странами и введением режима самоизоляции. Пандемия коронавируса нарушила привычные связи между производителями и потребителями и внесла серьезные изменения в бизнес логистических компаний.

Кризис продемонстрировал критическое значение технологий, которые могут превратиться из «конкурентного преимущества» в обязательное условие выживаемости компаний. Спровоцированный кризисом рост интернет-торговли будет способствовать либо появлению национальных лидеров и, соответственно, спросу на логистические решения по экспресс-доставке, либо приходу мировых лидеров.

Литература:

1. Глобальные вызовы для международного транспорта: угрозы и возможности /под редакцией А. А. Сушенцова. — Москва: «ООО »УК «Дело», 2021.-312 с.: ил.
2. Кризис международных контейнерных перевозок 2020–2021 гг.: причины и последствия// Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. ISSN1999–2645. — № 4 (68). Номер статьи: 6826. Дата публикации: 13.12.2021. Режим доступа: <https://eee-region.ru/article/6826/>
3. Зыкин, Д. Д. Влияние пандемии коронавирусной инфекции Covid-19 на международные грузоперевозки // Вопросы устойчивого развития общества — 2021. — № 6.

Из опыта проведения стресс-интервью как эффективной технологии отбора персонала

Дудина Елена Аркадьевна, студент магистратуры
Московская международная академия (г. Москва)

Статья посвящена исследованию методики проведения стрессового интервью как эффективной технологии отбора персонала и его практическому применению. Исследование снабжено опросом службы исследований HeadHunter, анализом опыта проведения стресс-интервью при проведении собеседования с кандидатами на позиции, требующие постоянного общения с людьми.

Ключевые слова: стресс-интервью, исследование методики, отбор персонала, интервьюер, кандидат на работу.

Мы живем в очень динамичное время, когда постоянно меняются условия работы и суть рабочей деятельности. От работников любого уровня, а особенно от тех, кто работает в контакте с людьми, требуется способность к адаптации в различных

условиях, быстрой реакции на изменения в рабочем процессе. Исходя из того, что рабочий ритм на сегодняшний день в большинстве крупных компаний очень высокий, зачастую требуется осмысливание неожиданных ситуаций в рекордно короткие

сроки и принятие точного решения. Это может привести к глубокому психологическому стрессу исполнителя. При приеме на работу наша компания ТОО «Камминз» учитывает способность кандидатов к недопущению стресса при решении определенных ситуаций, если подобная ситуация возникла. Испанский писатель и публицист Хавьер Серкос в своей книге «В чреве кита» пишет: «Человек никогда заранее не знает, как он будет реагировать в пиковых ситуациях...». Именно поэтому важно, чтобы реакция работников на нетипичную ситуацию была адекватной [1]. Нас убивает не сам стресс, а наша реакция на него.

Для работодателей характерно рассмотрение персонала как одного из важнейших ресурсов организации, направленного для достижения ее целей.

Стресс-интервью — это собеседование, при котором, чтобы вывести соискателя из равновесия, преднамеренно создается нервная, напряженная для него обстановка [2].

Стресс-интервью при приеме на работу вызывает больше всего эмоций у соискателей. Естественно, что крупная компания, ставящая перед собой цель процветания, будет требовать от соискателей высокого ритма работы, поэтому важно, чтобы принятый кандидат адекватно мог реагировать на любую неожиданную ситуацию. Исходя из того, что в нашей компании я занимаюсь вопросом подбора персонала, мне важно увидеть, как соискатель ведет себя в ситуации стресса, понять, что для него будет стрессовой ситуацией и определить на сколько он владеет собой в состоянии конфликта. Когда человек находится в стрессе, у него обостряются все чувства. Мне важно понять, что данный работник сможет «держать себя в руках» в острых ситуациях. В нашей компании стресс-интервью проводится на позиции сотрудника сферы продаж, менеджера по работе с клиентами, менеджера по рекламе. Все эти категории работников находятся в постоянном контакте с большим количеством людей. Следует учитывать, что все люди разные и могут по-разному отреагировать при возникновении проблемы, но работники нашей компании в любой ситуации должны вести себя корректно и очень выдержанно. В качестве примера подобной ситуации является недавний инцидент Анастасии Волочковой со стюардами авиарейса Мале — Москва. Мне было приятно видеть выдержку персонала авиакомпании, хотя, на мой взгляд, поведение г-жи Волочковой в какой-то момент унижало их, так, она называла их клоунами, а ведь они были при исполнении. От работников своей компании мы также требуем выдержки. Поэтому при приеме сотрудников обязательно проводится стресс-интервью.

Вопросы, вызывающие стрессовую ситуацию, могут быть различного направления. Например, для выявления степени профессионализма соискателя подготовлены следующие вопросы: что Вы можете предложить нашей компании для получения большей прибыли? Аргументируйте, почему из четырех соискателей, мы должны остановиться на Вашей кандидатуре? Какой заработной платы Вы заслуживаете? Почему? Например, я убеждена, в том, что соискатель должен еще до проведения интервью определить для себя, на какую заработную плату он рассчитывает. Если соискатель не имеет четкой позиции, то можно сделать вывод, что он не ценит себя как квалифицированного работника.

При беседе с соискателем можно задать ему даже абсурдные вопросы. Например, почему земля круглая? Придумайте 3 способа продажи живого крокодила? Конечно, эти вопросы не требуют правильного ответа. Здесь важна находчивость соискателя и быстрота его реакции. Например, кандидат на позицию менеджера по продажам Саприн Д. А. на вопрос о способах продажи крокодила ответил следующим образом: «Я уже придумал и запатентовал. Информация сугубо конфиденциальна». Этот соискатель проявил находчивость, что и стало причиной того, что на позицию менеджера по продажам был выбран именно он.

Следующий способ, который я использую в своей работе при подборе персонала — искусственное создание стрессовой ситуации. Например, соискателя намеренно заставляют ждать от 30 минут до 1 часа, с соискателем беседуют сразу несколько человек, создавая ситуацию перекрестного допроса. Еще один распространённый способ выявления стрессовой устойчивости будущего работника — намеренно задеть, вывести из себя: сомнению подвергаются выбор вуза, который окончил соискатель, или предыдущие места работы. В моем арсенале таких приемов существует множество, т.к. моя основная задача из нескольких кандидатов выбрать наиболее грамотного, с хорошей реакцией, сотрудника, способного адекватно вести себя а в стрессовой ситуации.

Хочется отметить, что работники компании являются важнейшим достоянием, которое надо сохранять, развивать и использовать для успеха в конкурентной борьбе. От работы персонала непосредственно зависят экономические и другие возможности предприятия. Поэтому следует подчеркнуть, что наиболее важным элементом эффективного управления человеческими ресурсами является качество привлечения, найма новых сотрудников. Исследование эффективных технологий найма является актуальной научной и практической проблемой. Это в своих работах подчеркивает менеджер-кадровик Гусарова Н., занимающаяся научными исследованиями по данному вопросу [3].

В 2019 году служба исследований HeadHunter провела опрос о нестандартных техниках проведения собеседований и их применении [4].

Исходя из опроса, было установлено, что нестандартные техники собеседования применяют 36% рекрутеров. Чаще всего в качестве способов ввести собеседника в состояние стресса они применяют неожиданные и неловкие вопросы — 27%, давление на психику — 10%, отбор по детектору лжи — 4%, методы запугивания — 4%. Можно сделать вывод, что для 63% из всех опрошенных стресс-интервью помогает выяснить, подходит ли соискатель по своим личным качествам на данную позицию.

Исходя из своего опыта могу утверждать, что применение нестандартного собеседования очень эффективно.

Анализируя правильность выбора специалистов за 2019–2021 гг. в ТОО «Камминз», мною были сделаны следующие выводы:

1. Стресс-интервью является актуальным способом выявления кандидатов, которые востребованы у работодателей, особенно для отбора на отдельные должности;
2. Главная цель стресс-интервью — выявить истинные качества личности в реальных условиях, необходимые для конкретной должности, а именно: стрессоустойчивость, адек-

ватность, гибкость, неконфликтность, умение находить нестандартные решения.

3. Перед проведением стресс-интервью следует предупредить кандидата о том, что это будет нестандартный формат общения.

4. Психологическое давление необходимо оказывать постепенно, не задавая сходу слишком провокационные и личные вопросы. Нужно, чтобы кандидат показал свои лучшие качества, а не закрылся и реагировал неадекватно.

Литература:

1. Серкос Х., В чреве кита. М., 2017
2. Спивак В. А. Управление персоналом: Учебное пособие / под ред. В. А. Спивак, — М.: Эксмо, 2010. — 336с;
3. Гусарева Н. Б. Сборник деловых игр по кадровому менеджменту / Учебно-методическое пособие по курсу менеджмента для студентов экономических специальностей. М., 2012. С. 16.
4. Стресс-интервью» // Корпоративный менеджмент // URL. http://www.cfin.ru/management/people/dev_val/stress.shtml;
5. HR-сообщество и публикации // hr-portal.ru — «HR-сообщество и публикации» // URL. <http://hr-portal.ru>;
6. Корпоративный менеджмент // cfin.ru — «Корпоративный менеджмент» // URL. <http://cfin.ru>;

5. После того, как стресс-интервью проведено, необходимо извиниться за «неудобные» вопросы. Важно объяснить кандидату почему эти вопросы существенны для вакантной должности.

Таким образом, цель исследования была достигнута — я провела практический анализ возможностей применения методики стресс-интервью, раскрыла его понятие, а также выделила наиболее типичные приемы проведения подобного рода собеседования, исходя из собственной практики.

Факторы повышения производительности труда в период антикризисного управления

Зияндинов Дамир Рустамович, студент магистратуры
Казанский государственный энергетический университет

В статье автор рассматривает теоретические аспекты категорий факторов и резервов повышения производительности труда в период антикризисного управления.

Ключевые слова: фирма, повышение производительности труда, антикризисное управление.

Государства по всему миру с конца 2019 года, одно за другим ушли на карантин, вызванной всемирной пандемией, с примерно одинаковыми мерами безопасности и контроля. Мир столкнулся с главной экономической катастрофой в XXI веке, и выбираться из нее придется солидарными усилиями. Весь мир начинает жить по законам спасения и выживания. На сайте правительства Российской Федерации представлены планы антикризисного развития страны ближайшие годы. В рамках этого документа описаны шаги, которые должны быть предприняты для обеспечения качественного развития экономического сектора и социальной стабильности в период сложной внешнеполитической обстановки.

Тем самым, хочется подвести к актуальности выбранной темы, что стратегическое управление как метод долгосрочного управления фирмой, пропедевтические влияют на производство и реализацию, повышение оказания услуг и производительности труда, величину издержек, прибыль и рентабельность фирмы, отдавая вероятность наступления банкротства.

В научной литературе эта область знаний представлена работами, в которых затрагивались вопросы антикризисным управлением фирмой: Б. Паттерсон, Дж. Хэд, И. Митрофф, М. Симур, З. А. Авдошиной, Э. В. Вергилес, А. Г. Грязновой, А. Т. Зуб, И. К. Ларионова. Изучение публикаций по теме антикризисного управления фирмой, позволило понять, что антикризисное управление

должно быть выделено в отдельное направление в структуре теории управления и практической деятельности. Новизна изучаемой темы продиктована изменяющимися условиями среды, требующая решения возникающих проблем и задач, стоящих перед фирмой для повышения производительности труда.

В период COVID-19, факт повышения производительности труда является главным условием необходимости экономического роста и развития общества. Если производительность труда длительный период времени не изменяется, это может повлечь за собой застой в общественно-экономических отношениях. А это, в свою очередь, чревато социальными изменениями.

Понятие «антикризисное управление» в широком и узком значениях дает И. К. Ларионов. «В широком смысле антикризисное управление — это системное управление объектом хозяйствования на том или ином уровне экономики, под углом зрения противодействия кризису. В узком смысле антикризисное управление — это система организационно-управленческих мер в отношении отдельного предприятия, попавшего в состояние кризиса, что обычно выражается в неплатежеспособности, которая в случае ее затяжного непреодолимого характера нейтрализуется через процедуру банкротства» [6, с. 4].

В теоретическом аспекте категория производительности труда в период антикризисного управления определяется как ее планирования и учеты обычно пользуются двумя показателями

выработкой и трудоемкостью продукции. Следовательно, категория выработки в антикризисный период определяется как показатель производительности труда, характеризующий количество продукции, произведенной за единицу времени.

В теоретическом аспекте категория трудоемкость продукции определяется как экономический показатель, характеризующий количество рабочего времени, затрачиваемого производственными рабочими на единицу продукции или выполнение определенной работы.

В теоретическом аспекте категория факторов роста производительности труда определяется как движущие силы или причины, под влиянием которых изменяется уровень производительности труда в антикризисный период. Группы факторов роста производительности труда в антикризисный период различают на материально-технические, организационные, социально-экономические.

Материально-технические факторы связаны с техническим уровнем производства, технологий, техники и применяемых материалов. Например, внедрение новых технических технологий, позволит значительно повысить производительность и эффективность труда на рабочем месте, а также улучшить качество своей продукции или услуг в антикризисный период управления фирмой.

По мнению Э. В. Вергилес определил антикризисное управление «...способное предвдвять или смягчать кризисы, а также управление, способное удерживать функционирование в режиме выживания в период кризиса и выводить фирму из кризисного состояния с минимальными потерями» [2, с. 4].

Организационные факторы связаны с организацией труда, производства и управления в антикризисный период.

К организационным факторам относятся: совершенствование организации управления производством, совершенствование организации производства и совершенствование организации труда.

А. Т. Зуб писал: «...антикризисное управление заключается в минимизации потенциального риска нормальной работе организации ... направлено на предотвращение кризиса путем проведения организационных изменений, обеспечивающих единство основных членов организации и ее руководства для предотвращения кризиса, а в случае его наступления — выхода их кризиса с минимальным ущербом для организации [4, с. 202].

Литература:

1. Алтынбаева Э. Р., Николаева А. Б., Дараган А. В. Интеллектуальная модель бизнеса как основа конкурентного преимущества современных компаний // Научное обозрение: теория и практика. — 2019. — № 2. — С. 201–207
2. Вергилес Э. В. Теория лидерства / Вергилес Э. В. — М.: Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики., 2001. — 42 с.
3. Екимова Н. А. Факторы и резервы роста производительности труда в России: концепции и количественные оценки / Н. А. Екимова // Вестник УрФУ. Серия: Экономика и управление. — 2019. — Том 18. — № 6. — С. 944–966.
4. Зуб А. Т. Антикризисное управление организацией: учебное пособие / А. Т. Зуб, Е. М. Панина. — Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2020. — 256 с.
5. Кондратьева Е. В. Факторы повышения уровня производительности труда в современной экономике России // Экономический анализ: теория и практика. — 2015. — № 32. — С. 27–38.
6. Ларионов И. К. Антикризисное управление. / И. К. Ларионов. — М.: «Дашков и К», 2019. — 380 с.
7. Ряхимов Ю. Управление производительностью труда в условиях кризиса Ю. Ряхимов // Нормирование и оплата труда в промышленности. — 2009. — № 7. — с. 26–31.

Социально-экономические факторы связаны с человеческим компонентом производства в антикризисный период и зависят напрямую от личностных качеств сотрудников, их мотивированности, заинтересованности, активности, уверенности, дисциплинированности, удовлетворенности в тяжелый период времени на работе. «Но экономика может быть и нерыночной, а если же окажется рыночной, то не обязательно будет социально ориентированной. Следовательно, не любое существующее в наше время государство обязательно будет социальным в духе социально ориентированной рыночной экономики» [3, с. 34].

Материально-технические и организационные факторы объединены в прямые факторы влияния на производительность труда, а организационные факторы оказывают косвенное влияние.

Все резервы роста производительности труда дифференцируются: по источнику роста производительности труда, по срокам возможного использования, по уровню их возникновения

Особую роль играет диагностика повышения производительности труда в системе антикризисного управления. Существует достаточно разнообразные подходы к диагнозу финансово-экономического состояния фирмы, его организационной структуры и системы управления. Все они объединяются в понятие диагностики фирмы как элемента распознавания причин проблемных моментов организации, их прогнозирование, профилактики в будущем. Проведение оценки финансовой устойчивости фирмы и осуществление диагностики вероятности наступления банкротства позволяет в антикризисном управлении корректировать необходимые для фирмы факторы производительности труда. Чтобы фирма могла эффективно функционировать, развиваться и иметь стабильный доход, ей прежде всего необходимо устойчивость денежной выручки, достаточной для расплаты с поставщиками, кредиторами, своими работниками, местными органами власти, государством, партнерами.

Тем самым, формируется вывод о том, что важнейшей задачей каждой фирмы на рынке является необходимостью поиска и оптимизации на рабочем месте, тех факторов, которые будут способствовать повышению производительности труда, также при соблюдении предосторожности и безопасности, под которыми подразумеваются имеющиеся, но еще не используемые реальные возможности ее повышения в кризисный период времени.

Планирование как функция управления, виды планирования

Карпов Владимир Юрьевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает такую важную сторону управления, как планирование. Описывается модель управления предприятием с выделением основных функций управления. Указываются основные вопросы, с которыми сталкивается менеджмент предприятия. Автор поднимает важность планирования и раскрывает ее через описание основных функций планирования. Описывается управляемая система и субъекты данной системы.

Ключевые слова: стратегическое планирование, планирование, оперативное планирование, стратегическое управление, учетно-аналитическая система, предприятия.

Под функцией планирования обычно предполагается целеполагание в организации, с целью создания образа организации в будущем и его претворение в жизнь путем заранее определенных шагов.

Руководитель в ходе выполнения функции планирования должен задаваться рядом вопросов:

Каково положение организации на данный момент? Руководство должно здраво оценивать возможности организации, ее сильные и слабые стороны. Основными сферами, рассматриваемыми в данном вопросе, являются: маркетинг, производство предприятия, НИОКР, финансы и трудовые ресурсы. Данные сферы исследуются руководством с целью реалистичной оценки возможностей компании и адекватного целеполагания.

Как положение организации должно измениться? С помощью данного вопроса руководство должно оценить внешние и внутренние факторы организации такие, как: финансовое состояние организации, законодательный климат в стране, экономическая и политическая обстановка. Данные факторы могут оказать серьезное влияние на организацию, в том числе и помешать ее развитию и изменению, поэтому их необходимо учитывать при планировании.

Каким образом данное изменение можно осуществить? Руководство организации должно формулировать четкие инструкции и задачи для сотрудников, а также формировать общую стратегию для достижения желаемых изменений в организации.

С помощью планирования руководство устанавливает единый курс для организации и формирует четкий план действий для достижения определенных целей. Таким образом, управленцам удается направить усилия всех сотрудников компании в одно русло.

Планирование может осуществляться по разным типам, в зависимости от места, занимаемого управленцем в организации. Выделяют несколько типов:

Стратегическое планирование — под данным типом управления понимается определение миссии организации на каждой новой стадии ее жизненного цикла. Тогда этот тип управления отвечает за формирование системы деятельности и стратегии поведения. Ориентировочный срок стратегического управления — 5 лет.

Тактическое планирование — это поиск и формирование наиболее эффективных способов и средств воплощения выбранной руководством стратегии для развития организации.

Оперативное планирование — это фундамент планирования. В оперативных планах стандарты деятельности, описание работ и т.п. вписываются в такую систему, при которой каждый направляет свои усилия на достижение общих и главных целей организации.

Соответственно вышеприведенным типам планирования существуют следующие виды планирования, ориентированные на расчетное время, определенное для каждого типа планирования. К данным видам относятся:

— Перспективное планирование рассчитывается на долгий срок (до 15 лет) и соответствует стратегическому типу.

— Текущее или краткосрочное планирование соответствует тактическому и типу и ориентированно на срок до 1 года.

— Оперативное планирование соответствует оперативному планированию и рассчитано на срок до 1 месяца.

С учетом представленных типов и видов планирования, можно сформулировать общий процесс планирования в организации, реализуемый в несколько этапов:

1. Разработка общих целей. Цели организации определяют стратегию, т.е. разработку основных мер и планов достижения намеченных целей. Например, такие цели, как увеличение объема продаж, доли рынка, прибыли, и т.д., могут быть достигнуты различными видами стратегий.

2. Разработка и выбор стратегии из многочисленных альтернатив составляет основу стратегического управления, представляющего общий высший уровень всего процесса планирования. Инструментом стратегического управления является стратегическое планирование. В формировании стратегии долгосрочного развития главную роль играет высшее руководство организации (топ-менеджмент), которое формирует общую стратегию, распределяет ответственность между исполнителями, координирует проведение мероприятий по реализации стратегических задач.

Наибольшую проблему в выборе стратегии представляет недостаточность информации, тем более, стратегическое планирование основано не на нынешней, а на будущей структуре хозяйственной деятельности, которая зависит от таких переменных, как анализ рынка, конкурентов, уровня технологии, персонала, ресурсов будущих периодов.

3. Прогнозирование. В этих условиях большое значение приобретает прогнозирование, главной задачей которого является предвидение (вероятностная оценка) возможного бу-

дущего развития событий и их влияние на деятельность организации в той или иной прогнозируемой (вероятностной) ситуации.

Планирование в организации также подразделяется на следующие виды по сферам планирования:

Планирование сбыта — один из ключевых этапов успешной работы предприятия. В последнее время этому процессу при планировании уделяется все больше и больше внимания. Процесс разработки плана продаж продукции предполагает решение таких задач, как: изучение продаж, выбор канала продаж;

Планирование производства — определение объема производства в планируемом периоде, который соответствует номенклатуре, ассортименту и требованиям к качеству плана продаж (производственной программы).

Планирование трудовых ресурсов — его цель состоит в том, чтобы определить рациональную потребность предприятия в персонале и обеспечить его эффективное использование в планируемый период времени. Важность и роль плана трудовых ресурсов определяется важными моментами: во-первых, затраты на содержание персонала являются значительной расходной частью предприятия и определяют цену продукции, во-вторых, сотрудники предприятия являются важнейшим

производственным фактором, от которого зависит эффективность использования ресурсов в производственном процессе;

Планирование материальных ресурсов — оно осуществляется с точки зрения материально-технического обеспечения предприятия, целью которого является оптимизация потребностей предприятия в этих материально-технических ресурсах, поскольку экономия ресурсов может привести к ухудшению качества и потере конкурентоспособности продукции, а стремление создать избыточные запасы ресурсов может привести к их нерациональности. Исходными данными для составления плана логистики являются планируемые объемы производства, объемы работ по техническому развитию, капитальному строительству.

Функция планирования означает выработку и принятие определенного постановления, письменного или устного, в котором перед объектом управления будет поставлена та или иная цель, задача. Это постановление — управленческое решение. Планирование — один из способов, с помощью которого руководство обеспечивает единое направление усилий всех членов организации к достижению её общих целей. С данной функции начинается процесс управления, от её качества зависит успех организации.

Литература:

1. Наумова, Н.В., Жарикова Л. А. Бюджетирование в деятельности предприятия: учебное пособие / Н. В. Наумова, Л. А. Жарикова. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009—112 с
2. Костюкова Е. И., Полянская Т. А. История развития бюджетирования // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 42. Стр. 63. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-razvitiya-byudzhetrovaniya> (дата обращения: 29.12.2021).
3. Горохов Павел Андреевич, Одинцов Андрей Алексеевич, Абрамов Антон Дмитриевич Сущность бюджетирования как эффективной технологии планирования на предприятии // EESJ. 2015. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-byudzhetrovaniya-kak-effektivnoy-tehnologii-planirovaniya-na-predpriyatii> (дата обращения: 09.01.2022).

Учет и контроль денежных потоков в условиях конкурентного рынка

Карпов Владимир Юрьевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает важную сторону управления в рамках учета и контроля денежных средств. Выделяются причины, которые предопределяют необходимость введения отчета о движении денежных средств. Автор поднимает важность планирования денежных потоков и раскрывает ее через выявление зависимости корректного учета денежных потоков и успешного управления предприятием.

Ключевые слова: средство, бухгалтерский учет, оценка информации, движение, финансовое состояние, ликвидный актив компании.

Денежные средства организации находятся в кассе в виде наличных денег и денежных документов, на счетах в банках, в выставленных аккредитивах и открытых особых счетах, чековых книжках и прочее. Их приумножение, правильное использование, контроль за сохранностью — важнейшая задача бухгалтерии. От успешности её решения во многом зависит платежеспособность организации, своевременность выплаты

заработной платы её персоналу, расчётов с поставщиками и подрядчиками, платежей в бюджет и другие.

В этих условиях важен контроль за соблюдением кассовой и расчётной дисциплины, правильностью эффективностью использования денежных средств и кредитов, обеспечением сохранности денежной наличности и документов в кассе. В условиях рыночной экономики следует исходить из принципа, что

умелое использование денежных средств само по себе может приносить организации дополнительный доход. Поэтому нужно постоянно думать о рациональном вложении временно свободных денежных средств для получения прибыли.

Особое внимание следует обратить на использование денежных средств, так как даже при выполнении доходной части бюджета предприятия перерасходы и нерациональное использование денежных средств могут привести к финансовым затруднениям. Расходная часть финансового бюджета предприятия анализируется по каждой статье с выяснением причин перерасхода, который может быть оправданным и неоправданным.

Информация о движении денежных средств позволяет предприятию контролировать текущую платежеспособность, оперативно принимать корректирующие меры по её стабилизации. Кредиторы и инвесторы могут судить о способности предприятия генерировать денежные ресурсы, балансировать и синхронизировать денежные потоки.

Также эта информация особенно ценна для высшего руководства компании при принятии управленческих решений и прогнозировании перспектив деятельности.

Правильное управление денежными потоками помогает своевременно выявлять недостатки в различных сферах деятельности компании и ее дочерних обществ, предвидеть меры по их устранению и повышению эффективности своей деятельности. Однако проблемы формирования и оценки информации о денежных потоках еще недостаточно исследованы.

Следует подчеркнуть важность правильного формирования и оценки информации о денежных средствах. Потоки особенно возросли в условиях конкурентного рынка Европейского Союза. Компании, стремящиеся быть конкурентоспособными и укреплять свои позиции как на местном, так и на зарубежных рынках, должны уделять первостепенное внимание формированию информации о денежных потоках, ее изменении и влиянии на финансовое состояние компании.

В ходе исследования было выявлено, что не существует детальной и универсальной системы формирования и оценки информации о денежных потоках. Большинство авторов анализируют только отдельные элементы этой системы, обычно методы составления отчетов о движении денежных средств.

Таким образом, менеджеры компании не получают необходимой информации о денежных потоках, позволяющей им принимать решения по управлению компанией.

Можно выделить несколько основных причин, вызвавших задержку с внедрением отчета о движении денежных средств, т.е.:

1. Конфиденциальность — Компании никогда не желают разглашать подробную информацию о состоянии своих средств и источниках их получения и трудоустройства;

2. Устойчивость к новшествам — Состояние денежного потока является наиболее сложным из существующих состояний. Бухгалтеры не были заинтересованы в том, чтобы тратить время на выпуск новых отчетов и углубляться в тонкости их выпуска;

3. Выдача выписки в соответствии с денежным принципом — Специалисты по бухгалтерскому учету постоянно подчеркивали недостатки бухгалтерского учета, управляемый в соответствии с принципом учета денежных средств и используемый для повышения важности бухгалтерского учета, управляемый в соответствии с принципом накопления.

На основании приведенной выше информации, можно прийти к выводу, что денежные средства являются неотъемлемой частью для работы предприятия.

Они характеризуют начальную и конечную стадии кругооборота хозяйственных средств. Скоростью их движения во многом определяется эффективность всей предпринимательской деятельности предприятия.

Наиболее важными причинами, которые предопределили необходимость введения отчета о движении денежных средств, являются:

1) необходимость информации для инвесторов и кредиторов — инвестируя или предоставляя средства компании, инвестор или кредитор должны знать, как, когда и от кого будут возвращены средства. Отчет о движении денежных средств отражает всю эту информацию;

2) необходимость наличия информации о ликвидных активах компании и ее финансовом состоянии — с помощью отчета, после проведения анализа, пользователь информации может судить о ликвидных активах компании, ее финансовом состоянии и может прийти к выводу, если это приемлемо для него/нее;

3) состояние движения денежных средств, в отличие от других финансовых отчетов, которые составляются по принципу накопления, отражают притоки и оттоки в течение определенного периода времени в соответствии с видами деятельности. Эта информация чрезвычайно ценна при принятии управленческих решений;

4) информация из отчета о движении денежных средств помогает оценить стоимость средств на текущий момент и на будущее;

5) важность информации о движении денежных средств для государственных учреждений, которые формируют государственный бюджет и контролируют сбор взносов.

Литература:

1. Бабаев, Ю. А. Бухгалтерский учет: Учебник для студентов вузов / Ю. А. Бабаев, И. П. Комиссарова, В. А. Бородин. — 2. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 527 с. — Текст: непосредственный.
2. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Г. В. Савицкая. — 7. — Москва: Новое знание, 2002. — 704 с. — Текст: непосредственный.

Классификация денежных потоков. Важность формирования информации о движении денежных средств и их оценка

Карпов Владимир Юрьевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает важность ведения учета денежных потоков в условиях конкурентного рынка. Описывается модель классификации денежных потоков и ее разновидности. Указываются основные вопросы, которые возникают в процессе формирования информационной базы денежных потоков.

Ключевые слова: поток, средство, вид деятельности, компания, инвестиционная деятельность, операционная деятельность.

Каждая действующая компания стремится к получению большей прибыли и непрерывности своей деятельности. Однако даже прибыльная компания может оказаться на грани банкротства, если она испытывает постоянный дефицит денег. Компания, которой не хватает денег, не в состоянии выполнить свои обязательства.

Таким образом, стремясь обеспечить прибыльность компании и непрерывность ее деятельности, очень важно проявлять разумный подход к управлению денежными потоками.

Денежные потоки, генерируемые компанией, и информация, связанная с ними, полезны для всех пользователей финансовой информации. Данные о движении денежных средств особенно важны для акционеров, менеджеров, инвесторов и кредиторов. Акционерам необходима информация о движении денежных средств для оценки возможностей развития компании и ее платежеспособности, для оценки способности компании покрывать свои обязательства и выполнять другие финансовые обязательства. Инвесторам и кредиторам необходимо знать, поступят ли в компанию положительные денежные потоки, выплатит ли компания дивиденды, вернет ли компания кредиты и проценты и, в целом, смогут ли менеджеры компании эффективно управлять денежными потоками.

Правильное формирование информации о движении денежных средств и ее оценка являются очень важными факторами для успешной деятельности компании.

Ни одна из компаний, учреждений или организаций не может осуществлять свою деятельность без денег.

Деньги — это ось, вокруг которой вращается личная и экономическая жизнь каждого человека. Это самая важная движущая сила всех деловых сделок. В разные периоды времени различные предметы служили деньгами для разных стран мира. Это было предопределено экономическими, историческими, социальными, политическими и культурными условиями страны.

С течением времени изменились и сами деньги, и их функции, однако у денег всегда была и остается одна, самая важная особенность, то есть они помогают человеку сберегать и накапливать заработанное собственностью. Если у человека есть деньги, то может быть осуществлен любой обмен и оплата.

Деньги — это все, что действует как посредник, как мера стоимости, как средство будущих платежей или как средство накопления ликвидности.

Деньги являются наиболее мобильными краткосрочными активами компании; таким образом, платежеспособность, прибыль-

ность и непрерывность деятельности компании зависят от количества денег и их оборота. Стремясь к эффективной, прибыльной и постоянной деятельности, компания должна располагать достаточными суммами денег и уметь правильно ими распоряжаться.

Деньги не следует отождествлять с денежными потоками. Денежные потоки представляют собой приток и отток денежных средств и их эквивалентов, а также сборов в течение определенного периода времени

Приток — это увеличение денежных средств и их эквивалентов в кассе компании или на ее банковских счетах. Отток денежных средств являются уменьшением денежных средств в кассе компании или на ее банковском счете.

Существуют различные сборы, т.е. сборы, подлежащие уплате поставщикам за сырье и материалы, за производственные и ремонтные работы, за выплату вознаграждения, дивидендов и т.д.

Платежеспособность, прибыльность и непрерывность деятельности компании зависят от денежных потоков компании. Стремясь предоставить пользователям более точную информацию о денежных потоках, стоит отслеживать и анализировать денежные потоки в соответствии со следующими наиболее важными критериями, т.е.

- 1) в соответствии с видами деятельности;
- 2) в соответствии с продолжительностью времени.

Классификация денежных потоков по видам деятельности предоставляет информацию, которая предоставляет пользователям возможность оценить влияние такой деятельности на финансовое состояние компании и размер денежных средств и их эквивалентов, а также оценить взаимосвязи между видами деятельности.

Денежные потоки от операционной деятельности — это денежные потоки, связанные с операционной деятельностью компании (производством, торговлей или оказанием услуг), за исключением финансовой и инвестиционной деятельности.

Денежные потоки от операционной деятельности компании служат основной ставкой, которая помогает определить, в какой степени типичная и прочая деятельность компании без внешних источников финансирования обеспечивает возможность развития производственных мощностей компании, возврата долгов, выплаты дивидендов и инвестирования средств.

Отток денежных средств от операционной деятельности происходит за счет хозяйственных операций и событий, которые служат основанием для определения чистой прибыли или убытка.

Денежные потоки от инвестиционной деятельности — это денежные потоки, связанные с приобретением и продажей долгосрочных активов (материальных и нематериальных), с приобретением и продажей ценных бумаг других компаний, с предоставлением кредитов другим компаниям (т.е. их инвестициями в результате получения кредита под проценты) и с возвратом кредита в будущем. Денежные потоки, связанные с инвестиционной деятельностью компании, отражаются отдельно, стремясь узнать текущие расходы компании, чтобы получить приток средств в будущем.

В зависимости от продолжительности денежные потоки могут быть разделены на краткосрочные и долгосрочные денежные потоки.

Краткосрочные денежные потоки обычно зависят от цикла деятельности компании. Продолжительность цикла деятельности компании может быть определена:

- а) периодом обращения запасов, т.е. средним количеством дней, в течение которых производится и продается товар;
- б) периодом обращения товаров, т.е. средним количеством дней, в течение которых покрывается задолженность покупателей за товары, приобретенные на основании консигнации.

Литература:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS).— Текст: электронный // Международный стандарт финансовой отчетности: [сайт].— URL: <https://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/02/main/ifrs1.pdf> (дата обращения: 23.01.2022).
2. Принципы бухгалтерского учета / Вейгандт, Дж Дж, Кизо [и др.].— 7.—: John Wiley & Sons, Inc, 2005.— 538 с.— Текст: непосредственный.

Риск цифрового разрыва в современной глобальной экономике

Карпов Владимир Юрьевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает явление цифрового разрыва в рамках глобальной экономики. Рассматривает процесс формирования разрыва и выделяют факторы, которые влияют на возникновения этого феномена

Ключевые слова: цифровое неравенство, цифровой разрыв, ИКТ, разрыв, период пандемии, часть бизнеса, пользователь.

Актуальность изучения развития экономических рисков и методов управления этими рисками состоит в том, что, с одной стороны, результаты экономической деятельности напрямую зависят от степени влияния рисков, с другой стороны, риски возможно прогнозировать, планировать и управлять ими. В современной экономике процесс глобализации связан с возникновением новых рисков.

Глобализация неразрывно связана с цифровизацией, развитие которой привело к появлению феномена цифрового разрыва. В период пандемии намного возросла роль дистанционных технологий и ИКТ в целом, так как от уровня развития технологий напрямую зависело насколько быстро экономика сможет оправиться от шока.

В начале XXI века все крепче становилась связь между человеком и техникой, большим слоям населения стал доступен выход в Интернет, что обеспечило вовлеченность граждан

Формирование информации о долгосрочных денежных потоках подразумевает определение внешнего спроса компании на финансирование и принятие инвестиционных решений. В этом случае следует управлять притоками и оттоками, связанными с инвестициями и финансированием компании. Определение потребности во внешнем финансировании основывается на подготовке бюджетов и прогнозов движения денежных средств. При анализе долгосрочных денежных потоков необходимо оценивать не только объем продаж продукции, себестоимость продукции и различные другие затраты, но также задержку учета покупателей, задержку возврата кредитов кредиторами и т.д. На самом деле, чем дольше этот период, тем больше риск.

В условиях современного конкурентного рынка важно тщательно управлять информацией о денежных потоках, которая может быть использована внутренними и внешними пользователями информации для принятия различных решений. Информация о движении денежных средств, как и любая другая экономическая информация, должна быть понятной, подходящей, надежной, сопоставимой и своевременно предоставляемой. Накопленная информация о движении денежных средств должна быть надлежащим образом оценена и использована.

в экономическую, политическую и социальную жизнь государства в частности и мирового сообщества в целом.

Однако несмотря на возрастающую значимость ИКТ, даже сейчас они доступны не всем. Данное явление принято называть «цифровым разрывом». Организация по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) определяет «цифровой разрыв» следующим образом: «под цифровым разрывом понимается разрыв между отдельными лицами, домашними хозяйствами, организациями и географическими регионами, находящимися в разном социально-экономическом положении с точки зрения их возможностей доступа к информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ) и их использованию сети Интернет для самых разных целей».

Изначально термин «цифровой разрыв» употреблялся только в отношении доступа к ИКТ, но потом он стал немного шире, вбирая в себя навыки пользователя, когнитивные способности,

доступность контента. В связи с этим, сегодня вместе с термином «цифровой разрыв» ученые начали говорить о цифровом неравенстве (например, Ю. Шиш, Э. Харджитай, П. Карьотелис). Это новый вид социальной дифференциации, который связан с разными возможностями обладания ИКТ, цифровой разрыв выступает драйвером такой дифференциации.

Необходимо выделить несколько факторов, которые влияют на цифровой разрыв.

Во-первых, значительное влияние имеют экономические факторы, а именно разрыв в доступе к ИКТ внутри страны и между странами, причиной которого является уровень дохода на душу населения. В условиях эпидемиологических ограничений часть бизнеса перешла в онлайн. С одной стороны, это сократило издержки на содержание офиса, затраты на коммунальные услуги, но с другой стороны, территориям, которые еще не электрифицированы и слоям общества, которые имеют низкий доход и не могут позволить себе пользоваться ИКТ, стало сложнее получить товар или услугу, которые предоставляет данная часть бизнеса.

Во-вторых, технические факторы непосредственно оказывают влияние на цифровое неравенство, так как создают барьеры, призванные помочь пользователям найти необходимую информацию, свести продавца и покупателя, упростить выбор покупки. Однако одновременно с этим происходит сбор информации, так называемые cookie, которые определяют дальнейшую рекламу, которая будет показана пользователю, тем самым искусственно ограничивая информацию. Для таких же целей используется геотаргетинг, то есть региональная привязка пользователя и фильтрация информации в соответ-

ствии с его местом нахождения. Эти инструменты служат для перенастройки контента для пользователей, и таким образом результаты поиска для людей из разных регионов и с разными предпочтениями будут различаться, при чем доступ к некоторой информации также может быть ограничен, что тоже является барьером.

ОЭСР выделяет инфраструктурные факторы как ключевые в цифровом разрыве. Эти факторы включают в себя информационные и телекоммуникационные системы, а также институциональный базис. Межстрановой разрыв можно показать на примере процентов веб-сайтов, которые размещены на серверах страны. Статистика демонстрирует существование неравенства в инфраструктуре электронной экономики. Так, порядка 40% всех веб-сайтов мира размещены в США; около 60% — во всем остальном мире.

Социальные факторы (пол, возраст, социальный статус) имеют большое значение в решении проблем с доступом к ИКТ. В тех странах, где доступ практически неограничен, на первый план выходят социальные факторы. Приведем статистические данные, в соответствии с которыми более половины (точнее, 53,2%) пользователей составляет молодежь — люди в возрасте 15–34 года. Они же являются и наиболее активными пользователями.

Таким образом, цифровой разрыв является комплексным понятием, который определен множеством факторов. Он связан с владением экономическими, социальными и временными ресурсами, которые неравномерно распределены по всему миру, вследствие чего возникает цифровое неравенство. В период пандемии как никогда важно разработать комплекс мероприятий, направленных на расширение доступа к ИКТ.

Литература:

1. Беляцкая, Т.Н. Цифровой разрыв в современном информационном обществе / Т.Н. Беляцкая.— Текст: электронный // КиберЛенинка: [сайт].— URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovoy-razryv-v-sovremennom-informatsionnom-obschestve> (дата обращения: 20.01.2022)

Анализ основных предпринимательских рисков на примере компании ПАО «Татнефть»

Карпов Владимир Юрьевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор анализирует предпринимательские риски, которые свойственны для компании ПАО «Татнефть». Автором дается классификация рисков и ее значение в рамках предпринимательской деятельности. Дается краткая характеристика методов управления рисками компаний.

Ключевые слова: риск, группа рисков, Российская Федерация, компания, окружающая среда, ближнее зарубежье.

Компания ПАО «Татнефть» является одной из самых крупных на территории Республики Татарстан, и безусловно ее деятельность подвержена влиянию различных рисков со стороны. Попробуем выявить основные возможные виды предпринимательских рисков, которые могут повлиять на работу компании.

Первая группа рисков, которая может оказать влияние на работу предприятия — это группа страновых и региональных

рисков. Данная группа рисков характеризуется политической, экономической и социальной обстановкой в стране и регионе, в котором осуществляет свою деятельность предприятие. Оценивается вероятность возникновения военных конфликтов, чрезвычайных ситуаций, забастовок в стране или регионе. Также для данной группы рисков характерны индивидуальные особенности территориально-географического положения страны и региона, опасность стихийных бедствий и возмож-

ность транспортного сообщения на случай возникновения внешних обстоятельств. Компания ПАО «Татнефть» ведет большую часть своей деятельности на территории Российской Федерации, и основные производственные активы предприятия сосредоточены и реализуются на территории Республики Татарстан. Но помимо Российской Федерации, компания также осуществляет экспорт в страны дальнего и ближнего зарубежья. В 2021 году компания с января по октябрь экспортировала 6,49 млн тонн нефти в страны дальнего зарубежья.

Следующая группа рисков — это финансовые риски. Основные финансовые риски организации соотносятся в первую очередь с изменением курса валют, уровней инфляции в стране, финансовой устойчивостью компании, положением финансового рынка и стабильностью банковской системы. Значительные колебания иностранных валют повышают уровень обязательств предприятия и затраты по их обслуживанию и приводят к тому, что прибыль организации падает, что в свою очередь ведет к снижению возможности организации по выплате долгов. Но, как отмечалось ранее, изменение курса валют может также повлиять и в благоприятную сторону, что улучшит финансовое положение компании, а в случае неблагоприятного исхода, в компании с большой вероятностью значительно снизятся основные показатели ликвидности и платежеспособности, что говорит о неустойчивом финансовом положении. Колебания процентных ставок на финансовом рынке, в сущности, может повлиять на финансовую составляющую компанию в условиях заимствования средств, то есть если организация возьмет кредит. То есть, если предприятие возьмет кредит с так называемой «плавающей» процентной ставкой, то возможен риск повышения процентных ставок, что вследствие приведет к увеличению суммы уплаты по процентам и отрицательно повлияет на финансовое положение организации. Снижение показателей процентных ставок на российском уровне также может снизить эффективность имеющихся заимствований по фиксированной процентной ставке.

Правовые риски также оказывают влияние на деятельность организации. Как ранее уже отмечалось, организация является субъектом внешнеэкономической деятельности, действуя не только на территории Российской Федерации, но и реализуя свою деятельность по экспорту нефти и нефтепродуктов в странах дальнего и ближнего зарубежья, а также инвестируя денежные средства в зарубежные проекты. Соответственно существуют риски изменения законодательства Российской Федерации и других стран, в которых ведет свою деятельность компания, в сфере валютного регулирования и валютного контроля и также требований таможенного контроля и пошлин, которые в свою очередь могут значительно ограничивать действия организации в ввозе и вывозе продукции и оборудования, а также требовать соблюдения дополнительных требований, которые могут увеличить дополнительные затраты компании.

Репутационный риск характерен для всех крупных организаций, которые ведут свою деятельность на территории нашей страны. Компания ПАО «Татнефть» не исключение. Данная организация также сильно подвержена репутационным рискам и может оказаться под влиянием их наступления. В первую очередь здесь стоит отметить, что предприятие позиционирует себя как социально-ответственное предприятие, которое реа-

лизует различные общественные мероприятия, выступает благодотворителем и спонсором разных проектов и заботится об уровне и качестве своей социальной ответственности. Именно поэтому данная группа рисков очень характерна для столь крупного игрока нефтяного рынка.

Организация обеспечивает постоянный контроль о мониторинг качества в сети своих АЗС, которые распространены на территории нашей страны и постоянно расширяет комплекс предлагаемых услуг клиентам.

Помимо всего прочего у компании достаточно хорошо развита политика информирования своих клиентов и потребителей с помощью сети Интернет. Если мы обратимся на сайт компаний или же ее социальные сети, то наглядно увидим большое количество информации о последних новостях организации, где она была замечена. Руководство компании активно выкладывает различные посты, публикации в СМИ, выступает на различных массовых мероприятиях, дает интервью и открыто говорит о произошедшем. Это положительно влияет на уровень деловой репутации компании и снижает ее репутационные риски. Как уже ранее отмечалось, компания обладает собственной сетью автозаправочных станций и активно проводит политику по клиентоориентированности, где внедряет процедуры по отзывам клиентов, своевременной обработке их обратной связи. Также немаловажным критерием является то, что организация регулярно публикует свои финансовые отчеты, отчеты о проделанной работе, отчеты контрольно-счетной палаты и другие отчеты.

Риск цен на нефть и нефтепродукты безусловно является одним из самых важных рисков, которому необходимо уделять достаточное влияние. Финансовое положение организации, ее прогнозные доходы и динамика будущего развития во многом характеризуется именно действующими ценами на нефть. Цены на продукцию компании в наибольшей степени зависят от состояния мирового рынка нефтяной отрасли, а также от баланса спроса и предложения в отдельных регионах нашей страны. Возможность регулировать цены на свою продукцию у компании достаточно ограничены. В результате резкого снижения цен на нефть, газ и нефтепродукты это приведет к негативным последствиям и ухудшит финансовое состояние компании, значительно уменьшит объемы рентабельности добычи нефти и снизит эффективность программ поисково-разведочных работ.

Также для компании характерны технические и технологические риски, так как основная деятельность вводится с помощью большого количества машин и оборудования, сложных установок и наукоемких технологий. В будущем по мере того, как старые месторождения будут исчерпывать свой потенциал, необходимо будет применять современные и инновационные технологии и методы по освоению и разработке новых месторождений. Соответственно в таком случае роль технологических рисков достаточно высока, так как любое нововведение может привести как к улучшению деятельности, так и к ее ухудшению.

Транспортные риски также характерны для данного предприятия, поскольку большая часть регионов по добыче нефти значительно удалены от рынка сбыта продукции. Поэтому наличие качественной инфраструктуры имеет большое значение для деятельности компании. ПАО «Татнефть» осуществляет транспортировку нефти по сети магистральных трубопроводов.

И, конечно, стоит отметить экологические риски, поскольку нефтегазовый сектор экономики подвержен высокой степени экологических рисков. Производство в области нефти и газа абсолютно всегда сопровождается большим количеством выбросов отходов в окружающую среду, что несет значительный ущерб окружающей среде. Неправильная организация работы или малейшая ошибка в эксплуатации оборудования может повлечь за собой необратимые последствия, что приведет к ужасным последствиям. Именно поэтому для данного предприятия степень возникновения экологических рисков достаточно высока, и необходимо уделять этому большое внимание. В случае, если произойдет экологическая катастрофа или будет нанесен большой ущерб природе, предприятие понесет значительные расходы по возмещению ущерба и восстановлению окружающей среды, что также скажется на финансовом состоянии предприятия и ее деловой репутации.

Литература:

1. Текст: электронный // ПАО «Татнефть»: [сайт]. — URL: <https://www.tatneft.ru/> (дата обращения: 19.01.2022).

Анализ рынка искусственного интеллекта в мире и отношения к нему бизнеса в России

Кочкин Тимофей Николаевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает необходимые ресурсы для использования искусственного интеллекта в бизнесе, рассматривает общемировой рынок и отношение к ИИ российских предпринимателей. Для анализа рынка используются статистические данные аналитической компании IDC, которые позволяют количественно в денежной форме оценить объем рынка, для анализа отношения российского бизнеса использованы данным ВЦИОМ и аналитического центра РФ. На основании предоставленной информации автором сделаны выводы о возможном развитии рынка ИИ в России.

Ключевые слова: искусственный интеллект, машинное обучение, драйвер развития бизнеса, нейронные сети, ИИ в бизнесе.

Для решения задач при помощи искусственного интеллекта необходимо иметь 3 основных компонента: программное обеспечение, вычислительные мощности и база данных. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Программное обеспечение. Для решения большинства задач, типичных для каждой сферы, уже существуют готовые решения, которые не требуют значительных финансовых инвестиций и высококвалифицированного персонала для их внедрения. Также компания может обратиться к организациям, которые занимаются разработкой узкоспециализированного ПО, например «Ерат». Однако для этого необходимо больше времени, большего количества инвестиций и дополнительное обучение персонала, который будет работать с данной системой. Но данные системы полностью адаптированы под нужды и особенности конкретной компании, что в некоторых случаях делает целесообразным применение именно такого ПО [2].

Вычислительные мощности. Для непрерывного исполнения таких программ требуется большое количество современных ЭВМ, которые могут стоить достаточно дорого и требуют постоянного обслуживания и обновления, ввиду быстрого износа

и устаревания. Широкое применение ИИ в компаниях также назвали одним из факторов, который повлиял на рост цен видеокарт (видеоочипов) в 2020 году, что привело к увеличению необходимых инвестиций для внедрения ИИ на предприятии.

Говоря о методах управления рисками, можно отметить, что компания придерживается сбалансированного подхода при выборе методик и инструментов оценки рисков в зависимости от стадии и масштаба инвестиционного проекта, применяет методы имитационного моделирования рисков. По крупным инвестиционным проектам разрабатываются технико-экономические обоснования, подтверждающие анализ и оценку рисков, целесообразность выделения инвестиций и окупаемость затрат. Компания оценивает геологические риски внешних проектов как более высокие, рассматривает такие риски с учетом предельных значений и предпринимает необходимые меры для их минимизации, передачи и разделения рисков с соинвесторами.

Совершенствуя эффективность управления рисками, организация формирует целостные подходы и методы, которые во многом характеризуются использованием современных методик и действующих практик в мире.

База данных (информация). Для работы любого ИИ требуется большое количество данных, которые применяются для работы программ. Формирование базы данных считается одним из наиболее финансово- и трудозатратных. Данные необходимо правильно собрать и структурировать, для чего требуется внедрить необходимое ПО на всех этапах работы компании или ее подразделений, дать дополнительную квалификацию сотрудникам. К тому же требуется дополнительная обработка данных после их сбора, так как обычно допускается большое количество ошибок. Также для обучения программы можно купить необходимые базы у компаний, специализирующихся на этом, но они, как правило, стоят достаточно дорого.

Таким образом можно сделать вывод, что для внедрения специализированного ИИ на предприятии, которое будет выполнять необходимые задачи и снижать издержек, требуется

Таким образом можно сделать вывод, что для внедрения специализированного ИИ на предприятии, которое будет выполнять необходимые задачи и снижать издержек, требуется

большое количество инвестиций, времени кадров, причем все должно выполняться в комплексе. Такое могут позволить себе лишь крупные компании, обладающие соответствующими ресурсами. Однако использовать некоторые технологии ИИ для решения и оптимизации определенных задачи могут и небольшие организации, используя уже готовые решения от других компаний.

Рынок ИИ на данный момент сложно оценить. Несмотря на то, что технологии, как уже было написано ранее, существуют уже давно, широкое внедрение в бизнесе и других структурах началось в 2010 года. На момент исследования отсутствуют статистические данные по доли бизнеса, использующего ИИ, данные по большинству стран мира и т.д. Однако есть данные по размеру рынка, представленные на рисунке 1.



Рис. 1. Размер мирового рынка технологий искусственного интеллекта за 2015–2019 гг. (с прогнозным значением на 2023 год) по версии IDC [1]

Как видно на диаграмме, на рынке наблюдается быстрый рост объема ИИ на рынке. С 2015 по 2019 год мировой рынок вырос на 650%, с темпом прироста более 50% в каждый год. По прогнозам аналитического агентства IDC к 2023 году рынок вырастет более чем в 2,5 раза по сравнению с 2019 годом, причем вероятно, что прогноз является заниженным. Исходя из данной тенденции можно сделать вывод, что компании и организации по всему миру широко внедряют технологии ИИ, что порождает спрос, в ответ на который также активно появляются и развиваются компании, предоставляющие услуги по разработке и внедрению ИИ.

Для исследования отношения рынка к ИИ рационально использовать опрос от 2019 года, проведенный Всероссийским центром изучения общественного мнения и Аналитическим центром при правительстве РФ, под названием «Искусственный интеллект и бизнес: есть контакт?», в котором исследовались знания об ИИ и отношения к нему опрашиваемых предпринимателей. Опираясь на данные опроса, 91% предпринимателей знают о технологии ИИ, но используют или планируют внедрять 31% и 23% соответственно, при этом 43% использовать его не планируют. Исходя из этих данных можно

сделать вывод, что большая часть опрашиваемых предпринимателей не знают про возможности и перспективы использования ИИ, раз не планируют его использовать в обозримой перспективе. Среди опрашиваемых, 82% сказали, что считают эффективным внедрение ИИ, что является высоким показателем удовлетворенности сделанными инвестициями в данную технологию. Отдельно хотелось бы подчеркнуть, что 69% опрошенных предпринимателей говорят о дефиците кадров, что является сдерживающим фактором для более быстрого роста рынка. О том, что государство должно играть активную роль в развитии ИИ, сказали 91% предпринимателей, причем за счет создания и финансирования образовательных программ, что поможет решить ранее названную проблему с дефицитом кадров. По данным опроса можно сделать вывод, что большая часть предпринимателей знают об ИИ, активно интересуются им и знают о проблемах и перспективах данного рынка, но большая часть (43%) не готовы внедрять его из-за недостаточной осведомленности о преимуществах технологии, либо из-за недостатка финансовых или иных ресурсов (как квалифицированные кадры).

Литература:

1. Market size and revenue comparison for artificial intelligence worldwide from 2015 to 2023 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.statista.com/statistics/941835/artificial-intelligence-market-size-revenue-comparisons/> (дата обращения 25.12.2021).
2. Искусственный интеллект и бизнес: есть контакт? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://wciom.ru/analytical-views/analiticheskii-obzor/iskusstvennyj-intellekt-i-biznes-est-kontakt> (дата обращения 25.12.2021).

Применение искусственного интеллекта в банковской сфере на примере Сбербанка

Кочкин Тимофей Николаевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает применение искусственного интеллекта в банковской сфере России. На основании исследования аналитического агентства «РАЭксперт» проводится сопоставление российских банков и их классификация. Отдельно рассмотрен «Сбербанк» как один из наиболее инновационных банков РФ. В нем проведен анализ возможных сфер применения, а также достигнутых результатов. В выводе автором дана оценка полученных результатов, а также даны собственные идеи по возможному развитию применения ИИ в «Сбербанк».

Ключевые слова: искусственный интеллект; искусственный интеллект в банковской сфере; драйвер развития бизнеса; нейронные сети; ИИ в бизнесе.

Искусственный интеллект можно применять для повышения эффективности и развития в различных аспектах бизнеса и во всем многообразии его проявлений. На момент исследования уже большое количество компаний используют технологии ИИ для своей работы, однако существуют проблемы, не позволяющие провести анализ эффективности на практике:

1. Современность технологии. Технология стала активно внедряться несколько лет назад и несмотря на то, что уже большое количество компаний ее опробовали, в интернете и библиографических ресурсах не так много публикаций, которые описывают опыт практического применения в бизнесе.

2. Конфиденциальность. Ввиду того, что внедрение ИИ дает широкие возможности для развития, компании неохотно делятся результатами использования данной технологии и как она влияет изменение показателей эффективности.

3. Отсутствие официальных данных. Государственными агентствами по статистике, как Российская служба государственной статистика, на данный момент не собираются данные о внедрении ИИ компаниями в РФ.

В рамках данной работы будет рассмотрено применение ИИ в банковской сфере, так как банки стали активно использовать данные технологии и теперь значительно зависят от актуальности используемой именно у них технологии ИИ. Все банки в России используют ИИ для решения вопросов о выдаче кредитов, безопасности, колл-центров и так далее. Однако банки внедряют с разной скоростью, причем крупные банки имеют

большие возможности по использованию ИИ в своих процессах, так как это дорогостоящая и сложная технология, особенно если учитывать дефицит высококвалифицированных кадров. Классификация банков России по степени использования ИИ представлена в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, банки активно занимаются внедрением ИИ в аспекты своей деятельности. Однако такие крупные банки, как Сбербанк, ВТБ и Альфа банк отказались от анкетирования, чтобы не раскрывать данные о своей практической деятельности, так как на данный момент по количеству заявленных технологий являются лидерами рынка.

В 2020 году Сбербанк совместно на пресс-релизе представил дорожную карту, разработанную совместно с РФПИ, согласно которой банк планирует заработать дополнительные 448 млрд рублей за счет использования ИИ в своей работе, что способно значительно увеличить прибыльность компании (для сравнения в 2020 году Сбербанк отчитался о чистой прибыли в размере 781,7 млрд рублей). Также в этом году компания сообщила об открытии первого института ИИ в России, что показывает важность для компании данной сферы деятельности. Сбербанк оценивает рентабельности инвестиций в 667%, то есть на каждые 15 рублей инвестиций в технологии ИИ, компания получает 100 рублей выручки. Рассмотрим подробнее то, как Сбербанк использует технологии ИИ для повышения эффективности и развития.

Сбербанк планирует перевести всю систему о выдаче кредитов населения на автоматическую основу. По состоянию на

Таблица 1. Классификация банков РФ по степени использования технологий искусственного интеллекта [2].

Класс использования ИИ	Характеристика класса	Наименование банков
Значительно выше среднего	Заявленный банком уровень использования технологий искусственного интеллекта и машинного обучения значительно выше среднего уровня, характерного для крупных российских банков	Тинькофф Банк, Банк ГПБ, МТС Банк
Выше среднего	Заявленный банком уровень использования технологий искусственного интеллекта и машинного обучения выше среднего уровня, характерного для крупных российских банков, при наличии значимого потенциала в этой сфере	Московский кредитный банк, Банк «Русский Стандарт», Промсвязьбанк, Банк «Ренессанс Кредит»
Близок к среднему	Заявленный банком уровень использования технологий искусственного интеллекта и машинного обучения близок к среднему уровню, характерному для крупных российских банков	УБРиР, БКС Банк, Банк «ДельтаКредит», Банк «Открытие»

2019 год ИИ уже принимал решения о выдаче населению 100% банковских карт, более чем 90% потребительских кредитов и около 50% решений об ипотеке. Малый процент решений с ипотечными кредитными связан со сложностью автоматизации данного процесса даже для ИИ. Однако программа иногда может ошибаться, так что в случае возникновения проблемы штатный сотрудник поможет решить ее. В случае VIP-клиентов, которые берут кредиты более чем на 50 млн рублей, данную технологию компания не применяет, предпочитая доверять данную работу живым сотрудникам компании. Технологии ИИ также применяются для юридических лиц. Кредитование в автоматическом режиме происходит до 2 млрд рублей и занимает всего 7 минут, по сравнению с 2–3 неделями до внедрения ИИ, то есть скорость принятия решения увеличилась более чем в 1400 раз.

В 2020 году Сбербанк вывел на рынок совершенно новый продукт — семейство виртуальных ассистентов, работающих при помощи технологий ИИ. Всего есть 3 ассистента: Сбер, Джой и Афина, каждый из которых обладает собственным «ха-

рактером», поведением и эмоциональным интеллектом [1]. Они умеют помогать оказывать банковские услуги, искать ответы на вопросы, планировать дела, а также выполнять множество услуг через телефон — записывать к врачу или парикмахеру, заказывать еду и т.д.

Искусственный интеллект в Сбербанке применяется и в других областях: оптимизация мест размещения банкоматов, движения инкассаторов, различные улучшения операционной деятельности и т.д. Использовать ИИ удалось практически в каждом аспекте деятельности организации, что позволило значительно сократить издержки, перераспределить сотрудников и увеличить скорость взаимодействия с клиентами. В целом, возможно сказать, что применение ИИ позволило компании увеличить улучшить все показатели эффективности, где применяется данная технология, снизить издержки, окупить все инвестиции и вывести на рынок новые продукты, что позволяет говорить о том, что искусственный интеллект на данный момент является ключевым драйвером развития Сбербанка.

Литература:

1. Блог Сбербанка: запишут к врачу, закажут пиццу и поддержат разговор: Сбер представил уникальное семейство виртуальных ассистентов Салют. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all/article?news-ID=b4150ebd-ea32-40aa-a0ae3d6ad4d9aed7&blockID (дата обращения 07.01.2022).
2. Классификация банков по уровню использования технологий ИИ (РА эксперт). [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://raex-a.ru/researches/bank/bank_ai_2018/part1 (дата обращения 08.01.2022).

Россия в контексте глобализации: социокультурные и правовые факторы

Кочкин Тимофей Николаевич, студент

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает текущее положение России в мире через изучения феномена глобализации. Сквозь призму социокультурных и правовых факторов рассматривается позиция России, возможности и угрозы. На данный момент Россия значительно отстает от ведущих мировых держав, как по уровню социальной защиты, так и по уровню развития правового общества. На основании анализа автором в статье приводятся возможные меры, которые может принять Россия, чтобы улучшить свое положение в мире.

Ключевые слова: глобализация, международное положение России, правовые факторы глобализации, социокультурные факторы глобализации

Общество в России характеризуется появлением среднего класса и растущей урбанизацией. Эти тенденции способствуют увеличению расходов на роскошные товары. Важно отметить, что процент людей, принадлежащих к среднему классу, по-прежнему невелик, это отражает проблему социального неравенства. В России насчитывается большое количество миллиардеров, однако в стране много людей, живущих в бедности. Стоит отметить, что Россия сталкивается с некоторыми социальными проблемами, которые требуют немедленного решения [3]. Одной из них является то, что рождаемость в России снижается — данный процесс имеет место с начала 1990-х годов. При этом растет уровень смертности, но это, скорее всего связано с плохой системой здравоохранения. Согласно недавнему

исследованию зарубежных специалистов, подавляющее количество смертей связано с болезнями, а также некачественными, зачастую контрафактными, этилодержащими напитками [2].

Текущая миграционная ситуация продолжает оставаться сложной, особенно в области соотношения квалификации и навыков между эмигрантами и иммигрантами, что теряем, а что приобретаем. Это негативно влияет на экономическую и социальную сферы России. Большая часть мигрантов — образованные, высококвалифицированные специалисты, получившие российское образование, а, по итогу, более востребованы на западном рынке труда. Большинство же иммигрантов — жители стран СНГ, которые имеют плохое образование и едут занимать низкоквалифицированные рабочие места.

Этноконфессиональный облик — еще одна особенность русской цивилизации. В России проживает около 100 коренных народов, а также более 60 народов и этнических групп, большинство из которых проживают за пределами России. В этой связи Россия проводит политику сохранения и развития культуры отдельных этнических групп и народов, что можно рассматривать как попытку избежать культурного присвоения, которое является неотъемлемым атрибутом глобализации. В контексте процесса глобализации Россия рассматривает развитие образования и, в частности, его гуманитарный аспект как одно из своих приоритетных направлений, о чем свидетельствуют некоторые законодательные акты. Это послужило поводом для присоединения России к Болонскому процессу на Берлинской встрече министров образования европейских стран в 2003 году. Восстановление статуса России как мировой державы в области образования, культуры, науки и инженерии является стратегической целью, провозглашенной в Национальной доктрине образования до 2025 года. Еще один важный документ — Концепция внешней политики России от 2016 года, в которой более подробно изложена идея усиления роли России в мировом гуманитарном пространстве [1].

В настоящее время перед законом как самой мощной регулирующей системой стоит важная задача — управлять глобализацией, а также гармонизировать ее процессы. Право действует как инструмент глобализации и в то же время как средство управления ее процессами. График работы, установленный законодательством в России, включает 8 часов в день и 40 часов в неделю. Согласно Трудовому кодексу, сотрудники имеют право на отпуск продолжительностью 28 дней в год.

Неадекватность средств правовой защиты, доступных жертвам дискриминации, является еще одним серьезным препятствием на пути эффективного применения норм, защищающих от дискриминации в сфере занятости в России. Сотрудники, пострадавшие от любой формы дискриминации, имеют право, помимо права на восстановление, на компенсацию морального вреда. Однако выплачиваемые суммы настолько малы, что не удерживают работодателей от дискриминации рабочих. Согласно отчету, среди мер по исправлению этой проблемы, в Общественной палате Российской Федерации была дискуссия об адаптации механизма так называемых «штрафных убытков», применяемых в законодательстве США для таких си-

туаций, но это обсуждение не привело к каким-либо практическим мерам.

В то же время производственная, технологическая и информационная инфраструктуры развиты слабо, а процессы лицензирования, сертификации и патентования, необходимые для коммерциализации, носят бюрократический характер. Что касается законодательства об авторском праве, одним из наиболее успешно применяемых на практике примеров защиты коллективных прав, которые осуществляются общественными организациями, является защита правообладателей и других смежных прав [2]. Данный вид защиты обеспечивается за счет работы таких некоммерческих организаций, как Российская национальная организация интеллектуальной собственности, Российское авторское общество, Российский союз правообладателей, которые аккредитованы государством в лице федерального органа исполнительной власти, осуществляющего контрольно-надзорные функции в России в области авторского права и смежных прав. Наиболее ярко проявляются отсталость и неприспособленность законодательства к мировым стандартам в области здравоохранения и безопасности, а также защиты граждан от любых форм дискриминации. В отношении дискриминации важную роль играет менталитет россиян, а также исторические предпосылки для длительного перехода к обществу с минимальным уровнем дискриминации. Государство обеспечивает здравоохранение в России через Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и регулируется Министерством здравоохранения. Конституция Российской Федерации закрепляет право всех граждан на бесплатную медицинскую помощь с 1996 года. Исходя из того, что каждый имеет доступ к бесплатным медицинским услугам, их качество ухудшается, а действующее законодательство не обеспечивает должной защиты прав пациентов. Тем не менее, необходимо отметить, что в течение последних пяти лет в отечественной процессуальной системе развивается система коллективной защиты и механизмы ее регулирования, о чем свидетельствует принятие Концепции, а также активное участие общественности, институтов и НПО по защите гражданского населения от массовых нарушений прав и законных интересов (признание недействительными недобросовестных договоров, запрет на выпуск продукции, наносящей вред здоровью потребителей, признание ложной рекламы и т.д.).

Литература:

1. Russian Investment Agency. [Электронный ресурс] // URL: https://investment-in-russia.com/site/ru_ (дата обращения: 20.12.2021).
2. Vasilisa Strizh, Philip Korotin. [Электронный ресурс] // URL: <https://www.morganlewis.com/pubs/russia-adopts-antitrust-compliance-law> (дата обращения: 20.12.2021).
3. Davies, Emmanuel CONTEMPORARY ISSUES OF GLOBALIZATION: Economics And Social Sciences Academic Journal Vol.2, No.6; June — 2020, с. 103–105.

Перспективы современной глобализации

Кочкин Тимофей Николаевич, студент
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

В статье автор рассматривает позитивные стороны глобализации, возможности, которые открываются всем странам мира. Через политические, культурные, социальные, экономические и экологические факторы рассматриваются основные вызовы, которые дают возможности, так и вызовы-угрозы. Отдельное внимание автором уделено пандемии коронавируса, которая, несомненно, является угрозой, но и открывает новые возможности для государств.

Ключевые слова: глобализация, перспективы глобализации, вызовы глобализации, возможности глобализации, угрозы глобализации.

Если провести анализ угроз, связанных с мировой глобализацией, то следует выделить следующие возможности, открывающиеся посредством глобализации в рамках следующих аспектов: политического, социального, культурного, экологического, экономического.

В таблице 1 представлены угрозы, а также возможности в рамках пяти аспектов, перечисленных выше [1].

Исходя из сложившейся мировой ситуации, становится необходимым рассмотреть глобализацию и ее перспективы в рамках пандемии коронавируса.

Таблица 1. Возможности и угрозы глобализации

Вид глобализации	Вызовы, открывающие возможности	Вызовы, являющиеся угрозами
Политическая	Распространение либеральных ценностей и демократических форм политического устройства стран мира	Неравномерность действий участников глобальных процессов
	Создание сильной сети региональных и глобальных институтов как основы для построения лучшего международного порядка	
Культурная	Распространение принципов мультикультурализма	Утрата национальной идентичности
	Развитие антропокосмической культуры	
	Взаимное обогащение разных национальных культур через совместный открытый доступ к ним	Снижение значимости принципов приоритета общечеловеческих ценностей
Социальная	Обеспечение и повышение социальной защиты	Сохранение растущего национального неравенства
	Рост значения гуманитарной сферы и роли интеллектуального капитала	Международная миграция
	Принятие основных трудовых норм	
	Формирование информационного общества	Миграция интеллектуальной и активной рабочей силы
Экономическая	Обострение конкуренции и переход ее на другой, более высокий уровень (можно отнести как к возможностям, так и к угрозам)	Синхронизация динамики экономического развития и повышение уязвимости, особенно развивающихся стран, к внешним шокам
	Распространение рыночной экономики на все большее количество стран	Сохранение и увеличение асимметрии экономического и технологического развития
		Новая Промышленная Революция
Экологическая	Изменение основных направлений государственной политики по соблюдению экологических норм	Неспособность развивающихся стран присоединиться к международному разделению труда
	Снижение экологической нагрузки на окружающую среду	Перенос экологически опасных производств на территорию отсталых стран
	Развитие альтернативной энергетики	Усложнение условий хозяйственной деятельности.
		Повышенные затраты на соблюдение экологических стандартов

Конец 2019 года бросил вызов миру эпидемией нового коронавируса, впервые наблюдаемой в городе Ухане, Китай. Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) объявила COVID-19 пандемией и по состоянию на 5 декабря 2021 года во всем мире было зарегистрировано более 260 миллиона подтвержденных случаев COVID-19 и 5,12 миллионов случаев смерти. COVID-19 является воплощением глобализации в ее слепом неуважении к границам, но может спровоцировать наиболее значительный разворот глобализации, который мы видели за последние десятилетия. По оценкам экспертов, COVID-19 не убьет глобализацию. Скорее, это ускорит основные тенденции, сжимая трансформацию потоков через национальные границы, на проявление которой ушли бы годы. По мере того, как отдельные лица и компании переходят в Интернет, национальные границы становятся менее актуальными. Виртуальные встречи заменяют путешествия и личные встречи, а их более высокая эффективность приводит к более высокому уровню вовлеченности [2].

Стоит также отметить, что из-за пандемии количество поездок сократилось, но количество личных поездок резко возрастет, как только позволят вакцины или лекарства, благодаря отложенному спросу в Китае, крупнейшем в мире источнике

международного туризма. Рост числа деловых поездок, вероятно, будет постоянно снижаться, поскольку пандемия выявила преимущества удаленных встреч. Торговля уже снижалась по причинам, которые предшествовали пандемии и не связаны с ней. Зарубежные цепочки поставок были построены на передаче повторяющихся задач на аутсорсинг странам с более низкой стоимостью рабочей силы.

COVID-19 также усилил наше понимание угроз, которые несет глобализация. Только скоординированные действия могут устранить этот «порок бабочки» глобализации, поскольку ни одна страна не может остановить угрозу. Более глобализированный мир в сочетании с фрагментированными политическими системами сделал нас более уязвимыми для следующего кризиса. Деглобализация может быть привлекательным политическим лозунгом, но только ухудшит положение. Мир, особенно страны, пострадавшие от COVID-19, нуждаются в трансграничных потоках вакцин, чистых технологий, инвестиций и торговли, которые создают достойные рабочие места. Странам необходимо удвоить усилия по созданию более здоровой, экологичной, более регулируемой и более открытой для всех глобализации [3].

Литература:

1. Alla Kasych1, Marek Vochozka Globalization processes in the modern world challenging the national economy development: SHS Web of Conferences 65, 09002, с. 3–6 [Электронный ресурс] // URL: https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2019/06/shsconf_m3e22019_09002.pdf (дата обращения: 29.11.2021).
2. FINANCIAL TIMES. Covid-19 proves globalisation is not dead [Электронный ресурс] // URL: <https://www.ft.com/content/d99fa0e9-2046-4587-b886-7d42252b6fc9> (дата обращения: 29.11.2021).
3. Omar Toulan. Globalization after COVID-19: what's in store? [Электронный ресурс] // URL: <https://www.imd.org/research-knowledge/articles/Globalization-after-COVID-19-Whats-in-store/> (дата обращения: 29.11.2021).

Взаимосвязь капитализации компаний с проводимой ими дивидендной политикой

Малофеев Сергей Николаевич, кандидат экономических наук, доцент;
Коренской Сергей Евгеньевич, студент магистратуры
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

В статье авторы оценивают влияние проводимой нефтегазовыми компаниями РФ дивидендной политики на рыночные котировки акций. Для анализа взяты крупнейшие компании нефтегазового блока: ПАО «НК «Роснефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Газпром», ПАО «НОВАТЭК».

Ключевые слова: дивидендная политика, компании нефтегазового сектора, рыночные котировки акций.

Дивидендная политика, являясь одной из составляющих частей финансовой политики, влияет на результативность деятельности компании, которая тем или иным образом находит свое отражение в рыночных котировках своих акций.

Частный инвестор, рассматривающий российский рынок акций для осуществления инвестиций, сталкивается зачастую с высоким уровнем риска, поскольку компании находятся под давлением внешнеэкономических, санкционных и сырьевых факторов. Чтобы уменьшить влияние этих факторов на вложенные средства, инвестор применяет преимущественно кра-

ткосрочные стратегии, наиболее распространенной из которых является получение части своей прибыли в текущий момент посредством дивидендных выплат.

Для анализа были выбраны компании нефтегазового сектора — ПАО «НК «Роснефть», ПАО «ЛУКОЙЛ», ПАО «Газпром», ПАО «НОВАТЭК». Данные организации осуществляют операционную и финансовую деятельность, носящую повышенный риск. Это связано с тем, что их бизнес в значительной части связан на экспорте ресурса за рубеж — большая часть выручки поступает в долларах, что вызывает валютный риск. Данные

компании или их дочерние предприятия нередко оказываются под влиянием экономических санкций. Также объем выручки и в дальнейшем прибыли зависят от цен на нефть и природный газ, которые в течение последнего времени нестабильны и волатильны.

Соответственно большая часть инвесторов не желает инвестировать свои средства в акции этих компаний на длительный срок, а старается получать прибыль от краткосрочных тенденций, возникающих в связи с сигналами, подаваемыми решениями из области дивидендной политики.

Для подтверждения приведенной современной закономерности рассмотрим, как в течение последних пяти лет проводимая дивидендная политика влияла на рыночные котировки компаний нефтегазовой отрасли, выбранных для анализа.

Немаловажное значение имеет проводимая дивидендная политика для ПАО «НК «Роснефть». За пять лет наблюдалось шесть ярких случаев, когда решения, реализуемые в рамках дивидендной политики, значительно увеличивали финансовые показатели компании, выраженные ее капитализацией. Приведем последовательное описание этих ситуаций (рис. 1).

В конце августа 2017 года акционеры одобрили увеличение дивидендных выплат до 35% от чистой прибыли, что было выше текущих ожиданий инвесторов — на этом фоне котировки компании выросли на 13% («1» на графике).

В апреле 2018 года Совет директоров компании рекомендовал направить на выплату дивидендов 50% чистой прибыли за 2-е полугодие 2017 года — рост котировок на 29% («2» на графике).

В августе 2018 года — Совет директоров компании рекомендовал направить на выплату дивидендов 50% чистой прибыли за 1-е полугодие 2018 года — рост котировок на 22% («3» на графике).

В октябре 2019 года собрание акционеров приняло решение о выплате дивидендов в размере 15,34 рубля за акцию, что достаточно сильно превысило рыночные ожидания — активные покупки на бирже продолжались до закрытия реестра и привели к росту котировок на 15% («4» на графике).

В феврале 2021 года была опубликована информация о том, что менеджмент компании намерен утвердить размер дивидендов за 2020 год, исходя из норм дивидендной политики (50% от ЧП), несмотря на финансовые проблемы, возникшие в ходе этого периода — на фоне данной новости котировки компании выросли на 17% («5» на графике).

В августе 2021 года Совет директоров рекомендовал высокий уровень дивидендов за прошедшее полугодие, что было воспринято, как восстановление и стабилизация положения в компании — рост котировок составил 16,6% («6» на графике).



Рис. 1. Влияние дивидендной политики на рост котировок ПАО «НК «Роснефть»

Поскольку большая часть компаний нефтяного сектора проводят схожую агрессивную дивидендную политику, то аналогичные сигналы и движения котировок можно увидеть на примере ПАО «ЛУКОЙЛ». Приведем основные примеры (рис. 2).

В октябре 2017 года Совет директоров рекомендовал к выплате размер дивидендов по результату 9 месяцев, который по отношению к аналогичному отчетному периоду прошлого года, стал больше на 13% — котировки выросли на 12,5% («1» на графике).

В июне 2018 года президент компании Вагит Алекперов подтвердил, что компания будет выплачивать установленный размер дивидендов вне зависимости от колебаний цены на баррель нефти — рост котировок составил 11,2% («2» на графике).

В августе 2019 года менеджмент компании предусмотрел возможность выплаты дивидендов за 9 месяцев, а в октябре уже опубликовал рекомендованные к выплате цифры — данные новости привели к росту котировок компании вплоть до закрытия реестра акционеров. Увеличение составило 15,7%. («3» на графике).

В декабре 2019 года компания утвердила ныне действующую дивидендную политику, обязывающую направлять на выплаты 100% от скорректированного денежного потока. Такое решение было принято для того, чтобы дивидендные выплаты компании установили на уровне, превышающем среднерыночные пока-

затели. За счет этой новости котировки компании выросли на 7,6% («4» на графике).

В апреле 2021 года Совет директоров компании рекомендовал выплату дивидендов за 2020 год в размере 213 рублей за бумагу, что превышало те ожидания, которые сформировались на фоне слабой отчетности прошедшего года. В июне данные рекомендации были одобрены и в совокупности за этот период котировки компании выросли более чем на 16% («5» на графике).

Последнее событие, относящиеся к дивидендной политике произошло в октябре 2021 года — Совет директоров компании рекомендовал к выплате за 9 прошедших месяцев объем, снова превышающий показатели предыдущего отчетного периода. Такое решение в очередной было позитивно воспринято инвесторами и нашло свое отражение в котировках акций — рост составил 9,7% («6» на графике).



Рис. 2. Влияние дивидендной политики на рост котировок ПАО «ЛУКОЙЛ»

Похожие ситуации и динамику можно проследить в компаниях преимущественно газовой направленности, крупнейшим представителем которой является ПАО «Газпром». У данной компании сложнее такие ценовые тенденции проследить, поскольку последние четыре года основными драйверами служили новости, касающиеся «Северного потока — 2» и стоимости базового ресурса — природного газа. Но влияние дивидендной политики все-таки присутствует и отражено в информации ниже (рис. 3).

На примере ПАО «Газпром» можно увидеть, как в мае 2017 года падали котировки на фоне переноса заседания по утверждению дивидендов. Инвесторы восприняли этот факт, как неготовность к выплате в текущем периоде или как определение заведомо низкого уровня. В связи с этим котировки акций потеряли порядка 10% («1» на графике).

В августе 2018 года менеджмент компании объявил, что на выплату дивидендов помимо части чистой прибыли может быть направлен остаток от свободного денежного потока, что на порядок увеличит итоговый дивиденд по сравнению с предыдущим годом. На этом фоне котировки акций выросли на 14,8% («2» на графике).

В мае 2019 года Совет директоров утвердил объем дивидендов за 2018 год на 2,27% превышающий показатели прошлого года. Помимо этого, компания опубликовала информацию о том, что в ближайшее время пересмотрит действующую дивидендную политику, в сторону утверждения минимального объема выплаты на уровне 50% от чистой прибыли по МСФО. Данные решения спровоцировали рост котировок компании в течение недели на 17% («3» на графике).

В декабре 2019 года Правление компании утвердило опубликованные ранее изменения в действующей дивидендной поли-

тике. Полный переход к уровню выплат в 50% от чистой прибыли должен произойти в 2021 году. Несмотря на то, что данное решение было ожидаемо, котировки компании выросли еще на 17% («4» на графике).

В мае 2020 года, несмотря на низкие финансовые результаты, Совет директоров компании утвердил размер дивидендных выплат на уровне, утвержденном новыми требованиями политики — на выплату должно быть направлено не менее 30% от прибыли по МСФО. Это было одно из первых позитивных решений с начала года, поэтому котировки акций выросли на 11% («5» на графике).

В ноябре 2020 года менеджмент компании подтвердил, что в 2021 году будет выплачен объем дивидендов, исходя из целевого коэффициента в 50% от скорректированной чистой прибыли. На этом фоне котировки компании выросли на 14% («6» на графике).

В мае 2021 года Совет директоров утвердил высокий объем дивидендной выплаты за 2020 год, а также неделей позже менеджмент компании заявил, что чистая прибыль за 1-й квартал в 3 раза превышает показатель всего прошлого года, что закладывает базу для исторически максимальных дивидендов по итогам года. Такие известия за неделю привели к тому, что рыночная стоимость акций компании выросла на 11,2% («7» на графике).



Рис. 3. Влияние дивидендной политики на рост котировок ПАО «Газпром»

Как показал проведенный ранее анализ, ПАО «НОВАТЭК» ведет надежную дивидендную политику, при которой все объявленные суммы к выплате реализуются в прогнозируемом периоде — именно поэтому при любом положительном сигнале инвесторы принимают решения о покупке акций данной компании, что отражается в росте ее котировок. В рамках текущего анализа приведены основные такие ситуации (рис. 4).

В августе 2017 года Совет директоров рекомендовал направить на выплату дивидендов за прошедшее полугодие на 0,7% больше, чем за аналогичный период 2016 года. Поскольку политика компании не так агрессивна, как у компаний-аналогов, инвесторами был положительно оценен данный сигнал и котировки компании выросли на 12% («1» на графике).

В июле 2018 года менеджмент компании опубликовал информацию о том, что в отчетном году может быть увеличен объем дивидендных выплат в связи с реализацией инвестиционных решений по проекту «Арктик СПГ 2». В августе этого же года Совет директоров рекомендовал к выплате размер дивидендов за полугодие, превышающий на 33,1% тот, что был в 2017 году. Это привело к росту котировок на 22,3% («2» на графике).

В апреле 2019 года было принято решение о итоговом размере дивидендов за 2018 год — в итоге рост дивидендных выплат по сравнению с 2017 годом составил рекордных 74,3%. На фоне этого решения цена акций выросла на 12% («3» на графике).

Следующее событие произошло в конце 2019 года — Совет директоров в очередной раз рекомендовал направить на выплату дивидендов больший объем средств, чем был запланирован. По сравнению с аналогичным периодом 2018 года, рост составил 53,8%. Рост котировок компании составил 5,4% («4» на графике).

В декабре 2020 года компания утвердила текущую дивидендную политику, которая предусматривала увеличение минимального уровня выплат с 30% до 50% от чистой прибыли по МСФО. На фоне этого решения цены акций выросли на 12% («5» на графике).

В августе 2021 года Совет директоров снова рекомендовал увеличить размер выплачиваемых дивидендов. На этот раз увеличение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составило 134,1%. Решение было принято для выполнения



Рис. 4. Влияние дивидендной политики на рост котировок ПАО «НОВАТЭК»

новых условий установленной ранее политики и для поддержания инвестиционной привлекательности после кризисного 2020 года. Котировки выросли на 10% («б» на графике).

Проведенный на примере ключевых нефтегазовых компаний анализ доказывает, что дивидендная политика оказывает достаточно существенное влияние на финансовые результаты

и инвестиционную привлекательность организации. В рамках современного развития рыночной экономики это влияние по большей части отражается в котировках компании.

В связи с этим показатели и влияние дивидендной политики необходимо учитывать при построении будущих денежных потоков и оценки прогнозируемой капитализации компании.

Наставничество как элемент системы развития государственных служащих

Мартышова Анна Васильевна, студент магистратуры
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

В рамках данной статьи непосредственно будут рассмотрены разные подходы к определению понятия «наставничества», также будут выявлены его основные особенности, цели и задачи. Будут рассмотрены нормативные документы, которые регламентируют вопросы, связанные с процессом наставничества. Также будут предложены методы совершенствования работы наставников и основные методы их мотивации.

Ключевые слова: наставничество, государственная гражданская служба, наставник, адаптация кадров.

Стоит отметить, что на сегодняшний день адаптация кадров при принятии на государственную службу является основной проблемой, с которой часто сталкиваются государственные органы.

Государственным учреждениям не выгодно брать на работу сотрудников без опыта, поскольку такие работники часто совершают ошибки, что приводит к непредвиденным затратам. Однако данная проблема решаема. Эту проблему можно решить за счет внедрения наставничества, которое непосредственно будет направлено на развитие навыков нового персонала, но и имеющихся сотрудников, работающих долгое время в государственных органах.

На сегодняшний день существует специальный инструментарий наставничества, который был разработан Министерством труда и социальной защиты РФ. В рамках данного инструментария были разработаны следующие элементы:

- цели;
- задачи;
- основные этапы наставничества на государственной гражданской службе. [5]

Итак, можно отметить, что наставничество реализуется с целью оказания помощи в приобретении навыков и знаний, которые позволяют с высокой эффективностью выполнять свою работу. Также наставничество воспитывает дисципли-

нированность у сотрудников и помогает лучше им адаптироваться к новым условиям работы.

Существует определенный комплекс мероприятий по адаптации, при этом наставничество является его неотъемлемой частью.

На сегодняшний день существует много разнообразных методов профессионального развития, однако самым эффективным из них является именно наставничество. Указанный способ профессионального развития имеет определенные особенности, а именно:

1. Первой основной особенностью наставничества является то, что в рамках данного способа происходит непосредственное взаимодействие нового гражданского служащего и наставника в момент исполнения рабочих обязанностей.
2. Наличие возможности совмещать исполнение должностных обязанностей с профессиональным развитием.
3. Третьей особенностью данного способа является то, что он позволяет новому сотруднику получать необходимые навыки и знания, а также возможность применения своих знаний на практике.

Согласно многим исследований такой термин как «наставничество» появился в 17 веке. Так Г. Льюис под данным термином непосредственно понимал систему оказания помощи, передача опыта и советов одним человеком другому. [1]

На сегодняшний день действует специальное положение о наставничестве, которое было утверждено осенью в 2019 году. В данном положении под термином «наставничество» непосредственно понимается способ профессионального развития, который непосредственно направлен на формирование у молодых сотрудников государственных учреждений соответствующих профессиональных знаний и навыков. [2]

Рассматривая данный термин в общем смысле, можно под ним понимать возможность передач навыков и знаний от опытного сотрудника другому сотруднику, который является менее опытным.

Многие специалисты, под наставничеством понимают непосредственное свойство развития, так называемой бизнес-среды. Данное понимание существенно отличается от того, определения данного термина, которое давалось ему в советские времена. В те времена наставничество являлось высшим достижением управления персоналом. Особенно активно данный термин стал применяться в семидесятые годы. Наставничество в тот период применялось во всех действующих предприятиях, при помощи данного метода руководство повышало квалификацию сотрудников, и помогало привыкнуть к новым условиям работы и коллективу. Одним из залогов успешной карьеры в тот период считалось именно наставничество. [3]

Стоит отметить, что как мы уже указали ранее, наставничеству присущи определенные особенности, одной из таких особенностей на сегодняшний день является эффективная система передачи навыков и знаний профессионалами новым сотрудникам.

Наставничество помогает решить следующие задачи:

1. Значительно сокращает время адаптации новых сотрудников.
2. Мотивирует и помогает сформировать у работников интерес к работе и освоению новых профессиональных навыков.
3. Непосредственно способствует формированию положительной трудовой дисциплины.

SWOT-анализ реализации института наставничества, в котором указаны слабые и сильные стороны применения рассматриваемого метода на государственной гражданской службе будет представлен в таблице 1.

Таблица 1. SWOT-анализ реализации наставничества на государственной гражданской службе

Сильные стороны	Возможности
Уменьшение текучести кадров; Создание хороших условий для адаптации новых сотрудников; Экономный метод профессионального развития кадров; Достойный уровень получения новых навыков и знаний.	Разработка приказа по организации наставничества и основных рекомендаций для гражданской государственной службы; Достаточно оперативное внедрение.
Слабые стороны	Угрозы
Сильная нагрузка, которая ложиться на плечи наставника; Не достаточно серьезный подход к наставничеству; Отсутствие соответствующей подготовки специалистов кадровой службы; Отсутствие материального стимулирования лиц, занимающихся наставничеством.	Отсутствие системного контроля над непосредственным развитием института наставничества; Качество нормативного правового регулирования не обеспечивает необходимые условия для эффективного внедрения наставничества.

Стоит отметить, что работа любого человека должна оплачиваться. Для этого необходимы инвестиции, однако не все компании ими располагают. Таким образом, можно отметить, что на данный момент наставников недостаточно, материально стимулируют, также нет соответствующей системы оценки их работы, наставникам не хватает времени для работы с новичками и т.д. Именно все это приводит к тому, что во многих

фирмах к процессу наставничества подходят чисто формально, и поэтому многие испытывают нехватку квалифицированного персонала и часто наблюдается текучесть кадров, т.е. новые сотрудники там не задерживаются надолго.

Делая промежуточный вывод из выше сказанного, хочется отметить, что внедрение такого инструмента, как наставничество на государственной гражданской службе имеет целесо-

образность её применения в региональных органах государственной власти. Данный инструмент помогает адаптироваться новым сотрудникам, которые приступают к работе в государственных учреждениях в новых для них профессиональных и служебных условиях. Однако наставничество, как инструмент применения данной кадровой технологии в органах государственной власти, на наш взгляд, в настоящее время используется не в полном объеме. Поэтому необходимо внедрить институт наставничества в органах государственной власти на постоянной основе и предложить следующие меры усовершенствования наставничества на государственной гражданской службе:

1. Разработать материальную систему мотивации наставников (выплаты премий за хорошо проделанную работу);
2. Создать специальную систему подготовки наставников;
3. Непосредственно разработать и внедрить методику оценки работы наставника. При этом должны оцениваться результаты работы сотрудника, который получал консультации наставника. Для оценки работы наставника необходимо проводить соответствующий опрос. При этом факт увольнения нового сотрудника до того, как будет закончено наставничество, также должен быть учтен при оценке непосредственной работы лица, выступающего в роли наставника.
4. Разработать разнообразные формы наставничества, среди таких можно предложить: наставничество в электронной форме; консультирование граждан по телефону; предоставление необходимых инструкций по работе и прочее.
5. Создать специальные интернет-форумы на сайтах государственных учреждений в качестве эффективного инструмента наставничества. Такие форумы помогут сэкономить время и наладить взаимодействие не только наставника со своим учеником, но и прочими заинтересованными лицами.

Существуют определенные механизмы мотивации наставников, по причине нехватки финансов руководство многих государственных учреждений стимулируют наставников при помощи механизмов морально-психологического характера. К таким способам мотивации можно отнести: признание заслуг сотрудников со стороны руководства, вручение грамот лучшего работника и т.п. Это благоприятно влияет на самооценку сотрудников, а также на их статус в коллективе. Именно поэ-

тому можно предложить организации создать специальные рекомендации по стимулированию наставников и мониторингу и оценке их работы, что в свою очередь поможет их простимулировать. [4]

С нашей точки зрения, в государственных учреждениях следует принимать следующие меры морального стимулирования:

- размещение информации о лучших наставниках на специальном сайте учреждения;
- объявление благодарности лучшим наставникам;
- награждение лучших наставников фирмы нагрудным знаком «лучший наставник».

По итогам данной статьи необходимо отметить, что на сегодняшний день наставничество является эффективным способом адаптации кадров государственных учреждений. Данный способ помогает новым сотрудникам адаптироваться к новым рабочим условиям и получить новые профессиональные знания и навыки. Однако для того, чтобы процесс адаптации в рамках наставничества был более эффективным необходимо уделять особое внимание подготовки лиц, которые непосредственно будут выступать в качестве наставников. Для этого необходимо проводить специальные образовательные курсы, которые помогают освоить определенные навыки и получить соответствующие знания.

Для реализации на практике представленных выше предложений органами государственной власти могут быть задействованы нормативно-правовые, организационные, информационные, управленческие механизмы. Необходимость дальнейшего развития института наставничества на гражданской службе обусловлена тем, что в условиях современной действительности подготовленные Правительством Российской Федерации и утвержденные Президентом Российской Федерации программы и планы инновационного преобразования основных институтов российского общества и придание им позитивной динамики развития должны сочетаться с соответствующими институциональными преобразованиями в системе государственного управления и государственной службы, внедрением новых механизмов кадровой политики, повышением профессиональной компетентности государственных гражданских служащих.

Литература:

1. Клищ, Н. Н., Январев, В. А. Наставничество на государственной службе — новая технология профессионального развития государственных служащих: учеб. Пособие / Н. Н. Клищ, В. А. Январев; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — Москва: Изд. дом Высшей школы экономики, 2017.
2. Методический инструментарий по внедрению технологий наставничества и профессиональной адаптации: методическое пособие / М. Н. Крутцова, О. С. Соколова. — Вологда: Вологодский филиал РАНХиГС, 2015. — 79 с.
3. Методический инструментарий по применению наставничества на государственной гражданской службе: утв. Министерством труда и социальной политики на 07.10.2019. // Информационно-правовое обеспечение Гарант [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70428476/>
4. О государственной гражданской службе Российской Федерации: Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (в действ. ред.) // Информационно-правовое обеспечение Гарант [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12136354/>
5. Постановление Правительства РФ от 07.10.2019 № 1296 «Об утверждении Положения о наставничестве на государственной гражданской службе Российской Федерации» // Информационно-правовое обеспечение Гарант [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://base.garant.ru/72833182/>

Анализ ликвидности активов АО «Альфа-банк»

Мосева Дарья Николаевна, студент

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

В данной статье проводится анализ ликвидности активов АО «Альфа-Банк».

Ключевые слова: Альфа-банк, анализ активов, ликвидность активов

АО «Альфа-Банк» является одним из крупнейших банков в России по объему активов, работающий как с физическими, так и юридическими лицами.

В России банк имеет 752 офиса, а за пределами страны около 110 отделений и филиалов, в том числе дочерний Амстердамский Торговый Банк в Нидерландах. Представительства банка действуют в Великобритании и США, а также на Кипре.

Рискованность обязательств банка связана с характером его финансовых операций. С целью извлечения большей прибыли банк осознанно рискует средствами заемщиков, вкладывая их

в весьма сомнительные, но прибыльные активы. Проследив за тем, как банк распоряжается заемными средствами, и сопоставив полученные значения с рекомендуемыми, можно сделать вывод о рискованности данных операций.

Согласно одной из классификаций, принятой в современной теории экономического анализа, различают высоколиквидные (А1), ликвидные (А2), низколиквидные (А3) и безнадежные активы (А4). На эти группы и были разделены активные операции Альфа-Банка, а также посчитаны доли каждой группы в общей массе активов банка. Результаты расчетов отражены в Таблице 1.

Таблица 1. Распределение активов по степени ликвидности

Группа активов	Активные операции	Доля в общей массе активов	
		2017	2018
Высоколиквидные (А1)	Денежные средства, средства кредитной организации в ЦБ РФ, средства в кредитных организациях	0.138	0.084
Ликвидные (А2)	Чистая ссудная задолженность, чистые вложения в ценные бумаги	0.736	0.797
Низколиквидные (А3)	Финансовые активы, чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения, требования по текущему налогу на прибыль, отложенный налоговый актив, долгосрочные активы, прочие активы	0.115	0.110
Безнадежные (А4)	Основные средства	0.010	0.008

Данные показатели позволяют определить, насколько быстро банк сможет обменять свои активы на деньги в случае необходимости ответить по своим обязательствам, а соответственно, и степень риска, который несет банк, отклоняясь от существующих нормативов, разработанных с целью снизить риски невозможности ответить по своим обязательствам в короткие сроки.

Согласно подходу, утвержденному Центральным Банком РФ, существует три норматива ликвидности: норматив мгновенной ликвидности, норматив текущей ликвидности и норматив долгосрочной ликвидности банка. Значения данных нормативов представлены ниже в Таблице 2.

На основании приведенных данных можно сделать следующие выводы:

1) Наблюдается динамика снижения доли высоколиквидных активов Альфа-Банк в 2018 году. Это связано с притоком доли ликвидных активов в финансовом портфеле банка, который расширил долю данных активов отчасти за счет высоколиквидных. Сопоставляя данные значения с нормативами ликвидности, можно увидеть, что они не соответствовали норме еще в 2017 году, составляя порядка 13,8% в общей совокупности активов. А после перетекания средств из одной группы активов в другую, их доля снизилась еще сильнее и стала чуть больше 8%, из чего можно сделать вывод, что банк,

Таблица 2. Нормативы ликвидности банка [1]

Норматив	Нормативное значение
H2 (A1)	≥ 15%
H3 (A2)	≥ 50%
H4 (A3)	≤ 120%

вследствие своей рискованной политики, связанной с приобретением более прибыльных, но менее ликвидных активов, не сможет своевременно ответить по своим обязательствам, что вместе с другими факторами отразилось на столь невысоких оценках международных рейтинговых организаций.

2) Доля ликвидных активов значительно перекрывает норму отчасти за счет активов мгновенной ликвидности, которые практически не приносят никакого дохода банку. В связи с этим банк старается сокращать их долю вопреки установленным нормативам, что негативно отражается на международных рейтингах, которые оценивают, прежде всего, соответствие показателей банка установленным нормам.

Литература:

1. Евстафьева Е.Ю., Черненко В. А. Финансовый анализ — М.: Юрайт, 2019.— 338 с.

3) Доля низколиквидных активов также соответствует нормативу, не изменяясь в долевым отношении на протяжении последних двух лет и составляя порядка 11%. Однако стоит отметить, что за 2018 год произошел существенный прирост активов на 28,9%, поэтому, несмотря на небольшое доленое снижение низколиквидных активов на 0,5%, в абсолютном выражении произошло их увеличение. Альфа-Банк этой разницей мог хотя бы частично покрыть тот весьма ощутимый недостаток высоколиквидных активов в своем портфеле, но в его интересах, в первую очередь как коммерческой организации, привлечь больше прибыли, из-за чего данные средства оказываются в другой группе активов, сохраняя прошлогоднюю пропорцию.

Современное состояние, проблемы и перспективы развития интермодальных перевозок

Попова Мария Леонидовна, студент

Научный руководитель: Лахметкина Наталья Юрьевна, кандидат технических наук, доцент
Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

В настоящее время интермодальные перевозки являются наиболее востребованным способом перевозки грузов по всему миру. В статье рассматриваются особенности данного вида перевозок, его преимущества и недостатки с учетом влияния пандемии на транспортную логистику в международной практике, а также перспективные направления дальнейшего развития.

Ключевые слова: интермодальные перевозки, контейнеры, транспортная логистика, железнодорожный транспорт.

Высокие темпы роста международной торговли оказывают значительное влияние на транспортную отрасль, приводя к ее постоянной трансформации и модернизации как в международном, так и во внутригосударственном сообщении. Основной тенденцией на данный момент является быстрый рост контейнеропотока, так как контейнеризация имеет ряд преимуществ по сравнению с другими способами перевозки грузов. В свою очередь спрос на интермодальные перевозки, подразумевающие использование контейнеров, тоже увеличился, поскольку такой вид перевозки приносит финансовую выгоду за счет экономии ресурсов с учетом масштаба планируемой деятельности [1].

Современные технологические решения интермодальных перевозок постоянно трансформируются и совершенствуются. Европейская конференция министров транспорта сводит сущность интермодализма к двум признакам: использование бесперегрузочных модулей и транспортировка груза различными видами транспорта. Также в организации таких перевозок могут использоваться такие технологические решения, как наличие единого оператора, использование международных транспортных коридоров, применение единого сквозного тарифа, наличие единого перевозочного документа, доставка «от двери до двери» и пр.

Принципиальная выгода от интермодальных перевозок определяется за счет снижения расходов на обработку подвижного состава при погрузке и выгрузке, перевалке и хранении. Помимо этого, для работы с контейнерами применяются высокопроизводительные погрузочно-разгрузочные средства, что сокращает время нахождения грузов на перевалочных пунктах, минимизирует складские операции, это в свою очередь положительно сказывается на сроках доставки грузов, а также вместе со всем перечисленным повышается уровень сохранности груза. Также эффективность интермодальных перевозок определяется тем, что грузоотправитель и грузополучатель освобождается от решения вопросов, связанных с выбором вариантов транспортировки грузов, что, безусловно, привлекает клиентов [2].

Однако существуют и проблемы в организации интермодальных перевозок. Одной из них является правовое регулирование, которое до сих пор сопровождается дискуссиями как по части определения самой интермодальной перевозки, так и относительно международных договоров и соглашений, используемых в отношении участников перевозочного процесса. Все еще актуальным вопросом остается оценка рисков, при этом классификация рисков по природе ущерба не отличается от обычной перевозки одним видом транспорта: природно-эко-

логические, технические, политические, коммерческие, финансовые, социальные [3].

Более того, вместе с эпидемией, вызванной вирусом COVID-19, появился и контейнерный кризис. При сохраняющемся спросе на импорт/экспорт товаров ощущался острый дефицит контейнеров, поскольку обработка поступающих в США грузов прекратилась из-за введенных карантинных мер. Сложившаяся ситуация привела к резкому увеличению стоимости транспортировки товаров. Для решения возникшей проблемы было решено сократить образовавшуюся потребность в контейнерах путем производства большего количества контейнеров, что не помогло восстановить контейнеропоток, а лишь привело к подорожанию арендной ставки и увеличению стоимости самих контейнеров [4].

Несмотря на все еще сохраняющуюся проблему, российский рынок контейнерных перевозок сумел сохраниться. Так, в направлении Китай — Европа — Китай за первую половину 2021 года по евразийскому железнодорожному транзитному маршруту было перевезено 336 598 ДФЭ (в том числе, Европа — Китай 135 418 ДФЭ, Китай — Европа 201 180 ДФЭ), что превышает показатель за первые шесть месяцев 2020 года на 50%. Также определен вклад в укрепление конкурентных позиций железнодорожного транспорта внесла ситуация на рынке морского фрахта. Кризис морской логистики перетянул клиентов в сторону железнодорожного транспорта из-за рекордного увеличения ставок на перевозку грузов (на 266% за период с апреля 2020 года по апрель 2021 года) [5].

Дальнейшее совершенствование интермодальных перевозок грузов предполагает использование международных транспортных коридоров, что требует координации работы

различных видов транспорта и их технологического взаимодействия в условиях увеличения контейнеропотока для получения синергического эффекта, позволяющего функционировать на основе формирования сквозных логистических транспортно-технологических систем. Помимо этого необходимо развитие транспортной инфраструктуры, которая могла бы обеспечить растущие грузопотоки. Все большая интеграция транспортных систем в международном сообществе позволит улучшить не только уже заложенные в интермодальные перевозки преимущества, но и поспособствует также сокращению таможенных операций, которые не раз отмечались экспертами как «узкое место» в процессе перевозки [6].

Наиболее перспективной задачей совершенствования интермодальных перевозок является увеличение показателя надежности, которая может обеспечиваться за счет электронных средств идентификации и интеллектуального пломбирования с сопровождением системой быстрого реагирования на взлом и проникновение [5]. Глобальными направлениями развития транспортной отрасли выступает не только увеличение скорости, но и экологичность, безопасность, гибкость, энергоэффективность, способность к интеграции.

Таким образом, интермодальные перевозки, несмотря на сложность организации технологического процесса, являются одним из наиболее экономически эффективных и надежных способов доставки. Дальнейшее инфраструктурное и технологическое развитие привлечет инвестиции и создаст точки роста по маршрутам следования грузопотоков, что благотворно скажется на социально-экономическом благополучии государств-участников перевозочного процесса.

Литература:

1. Контейнерные перевозки на направлении Азия-Европа-Азия. Маршруты и барьеры развития / А. Р. Куртикова // Логистика — евразийский мост: Материалы XVI Международной научно-практической конференции, Красноярск-Енисейск, 28 апреля — 01 2021 года. — Красноярск: Красноярский государственный аграрный университет, 2021. — С. 343–346. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=45716432> (дата обращения: 27.01.2022).
2. Интермодальные перевозки как экономическая составляющая транспортной логистики региона / А. Ю. Ивкова, Е. А. Малышев // Актуальные проблемы экономики: Материалы IV Всероссийской научно-практической конференции, Чита, 12 марта 2021 года. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=46252772> (дата обращения: 25.01.2022).
3. Контейнерные перевозки на Евразийском пространстве. Барьеры развития / Н. Лахметкина, А. Пилипчак // Логистика. — 2020. — № 3(160). — С. 20–28. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42636432> (дата обращения: 25.01.2022).
4. Acute container shortages roil global supply chains // URL: <https://splash247.com/acute-container-shortages-roil-global-supply-chains/> (дата обращения: 21.01.2022).
5. Контейнерные железнодорожные перевозки на евразийском пространстве в первом полугодии 2021 года / Информационно-аналитический обзор // Eurasian Rail Alliance Index URL: https://index1520.com/analytics/konteynerye-zhelezno-dorozhnye-perevozki-na-evraziyskom-prostranstve-v-pervom-polugodii-2021-goda/?sphrase_id=2460 (дата обращения: 21.01.2022).
6. Инструменты повышения конкурентоспособности контейнерных перевозок / А. М. Богдашкина, Н. Ю. Лахметкина // Инфраструктура и эксплуатация наземного транспорта: материалы международной студенческой научно-практической конференции: в 2 частях, Нижний Новгород, 10 апреля 2019 года / Филиал Самарского государственного университета путей сообщения в г. Нижнем Новгороде. — Нижний Новгород: Общество с ограниченной ответственностью «Научно-издательский центр »21 век», 2019. — С. 44–48. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42559574> (дата обращения: 27.01.2022).

Реформа контрольно-надзорной деятельности на региональном уровне

Рокитянский Александр Георгиевич, студент магистратуры

Поволжский институт управления имени П. А. Столыпина — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Саратов)

Оптимизация контрольно-надзорной деятельности является приоритетным направлением улучшения инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Выявлено, что осуществление деятельности по контролю и надзору определяется уровнем экономического развития региона и сопровождающими деятельность хозяйствующих субъектов рисками. Доказано, что процесс реформирования к настоящему времени не оказал значительного воздействия на эффективность контрольно-надзорной деятельности на региональном уровне.

Ключевые слова: контрольно-надзорная деятельность, реформа, риск-ориентированный подход, административная нагрузка, количество проверок, внеплановые проверки, результативность и эффективность.

Reform of control and supervisory activities at regional level

Optimization of control and supervisory activities is a priority area for improving the investment climate in the constituent entities of the Russian Federation. It was revealed that the implementation of control and supervision activities is determined by the level of economic development of the region and the risks accompanying the activities of business entities. It has been proven that the reform process has not had a significant impact on the effectiveness of control and supervision activities at the regional level to date.

Keywords: control and supervisory activity, reform, risk-based approach, administrative burden, number of checks, unscheduled inspections, effectiveness and efficiency.

Реформа нормоустанавливающих требований в области контроля и надзора наряду с сокращением избыточной административной нагрузки на бизнес-структуры и граждан, осуществляющих предпринимательскую деятельность, направлена на повышение уровня безопасности потребителей [2].

В отношении субъектов хозяйствования в 2020 г. проведено 22,05% общего числа проверочных мероприятий именно региональным государственным контролем (рис. 1). По сравнению с 2015 г. отмечается снижение на 4,41%.

Вследствие этого оказывается значительное воздействие на деятельность предпринимательских структур данных регионов. Открытым остается вопрос о расширении делегируемых на региональный уровень полномочий в сфере контроля и надзора, в т.ч. и в форме объединения их в форме единых структур [2]. Общность и высокая степень единообразия видов государственного контроля и надзора на уровне регионов формируют

возможность оценки влияния внешней среды на их количественные и качественные характеристики. Не менее важно и наличие возможности оценки эффективности деятельности организаций в результате проведения государственного контроля и надзора на региональном уровне.

С началом реализации программных мероприятий по реформированию государственного контроля (надзора) наблюдается снижение абсолютного количества проверок в отношении субъектов хозяйствования, осуществляемых на региональном уровне (рис. 2)

В 2020 г. было осуществлено 117811 проверок, что на 453102 проверки или 79,36% меньше, чем в 2015 г. Однако в разрезе субъектов Российской Федерации динамика количества проверок, проведенных в отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, варьирует в значительных пределах. Так, наиболее значительное сокращение количества

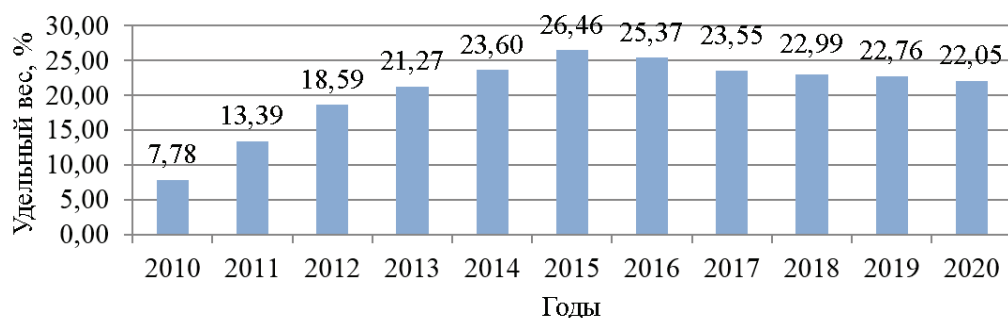


Рис. 1. Удельный вес количества проверок, проведенных в отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей на региональном уровне в общем количестве проверок

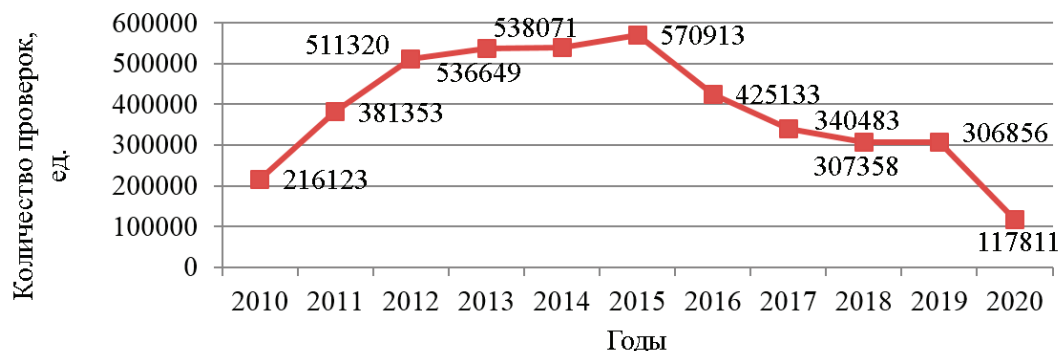


Рис. 2. Динамика количества проверок, проведенных в отношении юридических лиц, индивидуальных предпринимателей на региональном уровне

проверок к 2020 г. по отношению к 2016 г. наблюдается в Камчатском крае (на 93,80%), а по отношению к 2019 г.— в Пензенской области (на 97,28%) [2].

Следует обратить внимание, что в ряде субъектов количество проверок в 2020 г. по отношению к 2016 г., напротив, увеличилось: в Краснодарском крае — на 12,03%, в Чукотском автономном округе — на 40,91%, в Орловской области — на 58,50%, в Республике Калмыкия — в 2,69 раза, в Республике Северная Осетия-Алания — в 4,37 раза. По отношению к 2019 г. в отчетном году отмечается увеличение интенсивности проведения работы по осуществлению контроля и надзора в Республике Бурятия (на 10,82%). Среди наиболее значимых факторов, оказывающих влияние на количество проверок, следует выделить число зарегистрированных в конкретном регионе юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также объемы произведенной ими продукции.

Помимо показателей, характеризующих уровень экономического развития региона, определяются также и сопровождающие деятельность хозяйствующих субъектов рисками.

Суть реформирования заключается в формировании системы соответствующих уровню технологического развития требований к государственному контролю и надзору, а также правил их организации.

На региональном уровне активно модернизируются система оценки результативности и эффективности, информационно-телекоммуникационные технологии, инструменты профи-

лактической работы и механизмы работы с обязательными требованиями в области контроля и надзора.

Проведение внеплановых проверок по заявлениям физических и юридических лиц является необходимым элементом, направленным прежде всего, на минимизацию рисков причинения вреда в отношении ценностей, находящихся под законодательной охраной. В 2020 г. было осуществлено 34688 указанных внеплановых проверок, что на 193517 проверок или 84,80% меньше, чем в 2015 г. (рис. 3) [2].

Таким образом, темпы снижения количества внеплановых проверок по заявлениям (обращениям) физических и юридических лиц несколько опережают темпы снижения общего количества проверок на региональном уровне. Учитывая, что наличие обратной связи со стороны заинтересованных лиц является немаловажным фактором, оказывающим влияние на эффективность деятельности по контролю и надзору, необходимо повышать своевременность реагирования на данные обращения на региональном уровне.

На уровне субъектов осуществлено внедрение единого информационного решения, предусматривающего в частности учет подконтрольных субъектов и объектов. Субъекты вправе самостоятельно определять перечень видов и порядок осуществления регионального контроля и надзора.

По всем мероприятиям учитываются семь приоритетных видов регионального контроля (надзора). Эффективность реформирования контрольно-надзорной деятельности на реги-

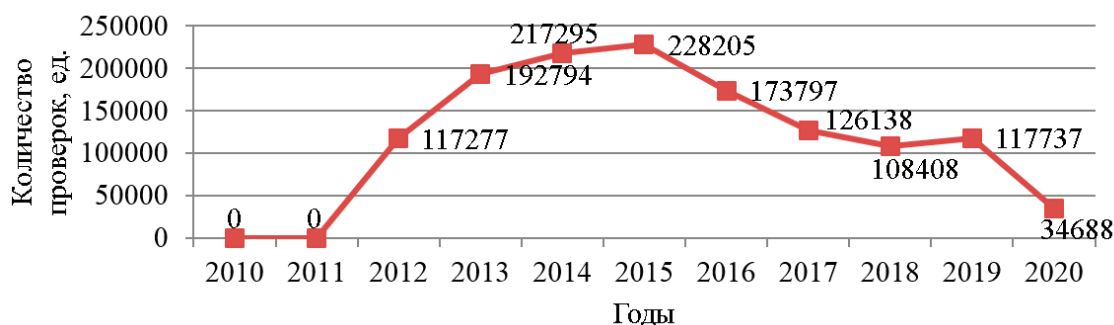


Рис. 3. Динамика количества внеплановых проверок по заявлениям (обращениям) физических и юридических лиц, по информации органов государственной власти, местного самоуправления, средств массовой информации на региональном уровне

ональном уровне определяется использованием независимых данных, характеризующих его результативность. Следует уточнить, что в настоящее время не определена единая система показателей регионального контроля и надзора, вследствие чего показатели, характеризующие его результативность, в разрезе отдельных субъектов Российской Федерации весьма разнятся.

Общее количество юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в отношении которых в ходе проведения проверок на региональном уровне выявлены нарушения, в 2020 г. составило 22559 или 19,18% от общего количества проведенных проверок [4]. По сравнению с 2016 г. уровень выявления нарушений увеличился на 3,66%. Общая сумма наложенных административных штрафов составила 8054414 тыс. руб. или 59,35% по отношению к уровню 2016 г. Несмотря на указанную динамику

величина санкций продолжает оставаться весьма ощутимой и потенциально выступает источником финансовых трудностей для бизнес-структур, особенно малых и средних.

Таким образом, помимо снижения количества проводимых проверок, процесс реформирования к настоящему времени не оказал значительного воздействия на эффективность контрольно-надзорной деятельности на региональном уровне. Сохранение приоритетного значения направлений совершенствования государственного контроля и надзора в субъектах Российской Федерации — оптимизации управления, информатизации и профилактики — должно сопровождаться внедрением единой системы показателей регионального контроля и надзора, а также межведомственных показателей результативности и эффективности.

Литература:

1. О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации. Федеральный закон: принят Государственной Думой 22 июля 2020 года. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358750/
2. Мониторинг контрольно-надзорной деятельности / ГАИС «Управление». — Режим доступа: <https://gasu.gov.ru/inforpanel?id=11824>
3. Добролюбова Е. И., Южаков В. Н. Оценка результативности и эффективности цифровизации контрольно-надзорной деятельности [Текст] // Вопросы государственного и муниципального управления. 2015. № 4. С. 41–64
4. Еманова В. П. Контроль и надзор в праве [Текст]. М.: БЕК, 2018.

Оценка человеческих ресурсов

Романовская Ирина Витальевна, студент магистратуры
Московская международная академия

Моя статья достаточно актуальна и значима. Очень важно объективно оценивать все характеристики человеческих ресурсов. В работе акцентирую внимание на систему оценки, одинаково точную, объективную, простую и понятную.

Выполнение задач во многом зависит от правильности применения организационных факторов, способствующих рациональному использованию трудовых ресурсов. Значительное место среди них занимает внедрение мероприятий по научной организации труда и, в первую очередь, осуществление принципов рационального разделения и кооперации труда работников, занятых в сфере управления производством, обеспечение правильного подбора, расстановки и использования кадров в соответствии с профессиональной подготовкой и опытом работы.

Ключевые слова: человеческий ресурс, оценка человеческих ресурсов, методы оценки, организационные задачи, профессиональная подготовка.

Human resource assessment

My article is quite relevant and significant. It is very important to objectively evaluate all the characteristics of human resources. In this work, I focus on the evaluation system, which is equally accurate, objective, simple and understandable.

The fulfillment of tasks largely depends on the correct application of organizational factors that contribute to the rational use of labor resources. A significant place among them is the introduction of measures for the scientific organization of labor and, first of all, the implementation of the principles of rational division and cooperation of labor of workers employed in the field of production management, ensuring the correct selection, placement and use of personnel in accordance with professional training and work experience.

Keywords: human resource, human resource assessment, assessment methods, organizational tasks, professional training.

Логично, что оценка человеческих ресурсов представляет собой процесс, в котором определяется уровень каче-

ственных характеристик личности сотрудника (характера, способностей, навыков, мотивации) и, соответствуют ли эти ка-

чества требуемым организацией. Вектор этого процесса есть оценка.

Основоположной целью изучения человеческих ресурсов является получение объективной информации о личностных качествах сотрудников, результатах работы. Об усилиях, затраченных на достижение результатов — очень важная информация. А так же об удовлетворенности работников условиями труда и оплаты.

Очень лаконично, на мой взгляд, создали методы этой самой оценки. Все достаточно ясно и просто. Их поделили на три группы: методы индивидуальной оценки (для оценки отдельно каждого сотрудника); методы групповой оценки (для оценки коллектива) и технические методы (используются вместе с первой и второй группой для обработки информации о персонале). Разумеется, в каждой группе есть свои методики и тесты.

Рассмотрим чуть детальнее каждую группу. Итак, *группа методов индивидуальной оценки*. Оценщикам предлагается шкала с баллами. После исследования суммируются баллы, которые набрал человек. Например, по таким показателям: отношение к работе и сверхурочной работе; уровень консерватизма и отношение к инновациям; способность самостоятельно принимать решения и ответственность; способность к сотрудничеству; поведение в стрессовых ситуациях; умение обращаться за помощью и принимать ее и т.д.

Показатели, по которым производится оценка, могут быть признаны равноценными или неравноценными.

Группа методов групповой оценки, как выше было сказано, дают возможность сопоставить коллег (со всех сторон). То есть, сравнивать между собой эффективность деятельности внутри

рабочей группы. Их успеваемость, поведенческие качества, личностные качества, проявляемые в группе людей.

Интереснее, на мой взгляд, будет *группа технических методов оценки*. Так как эта группа оценивает труд всего персонала с разных сторон и применяется в совокупности с первой или второй группой методов.

Наиболее широко используемой формой тестирования является активный или пассивный эксперимент.

Пассивный эксперимент представляет собой простое наблюдение за работой сотрудников с фиксацией данных. Активный эксперимент предполагает прямое вмешательство в рабочий процесс с целью создания форс-мажоров.

Активный эксперимент позволяет быстро выявить слабые места сотрудника. Минус этого эксперимента — его проведение может негативно сказаться на здоровье сотрудников и морально-психологическом климате коллектива.

В результате анализа получаемых данных рассчитываются различные показатели. Исследовав эти показатели, можно осуществлять стимулирование работников, направленное на повышение их работоспособности, а значит и производительности. Более рациональное использование рабочего времени, правильное его распределение также очень важно.

Мое мнение таково, что наиболее эффективен пассивный эксперимент в этой группе методов. Именно он позволяет собрать наибольшее количество информации о работниках и процессе их работы. Даже не требуя высокой квалификации сотрудников, проводящих наблюдения. Единственное замечание — высокая квалификации специалистов, которые проводят организационно-методическую подготовку таких экспериментов.

Литература:

1. Асалиев, А.М. Экономика и управление человеческими ресурсами: Учебное пособие / А.М. Асалиев, Г.Г. Вукович, Т.Г. Строительева. — М.: Инфра-М, 2017. — 240 с.
2. Бакирова, Г.Х. Управление человеческими ресурсами: моногр. / Г.Х. Бакирова. — М.: Речь, 2015. — 152 с.
3. Веснин, В.Р. Управление человеческими ресурсами. Теория и практика: Учебник / В.Р. Веснин. — М.: Проспект, 2015. — 688 с.
4. Гутнов, Р.Р. Проектно-ориентированное управление человеческими ресурсами организации / Р.Р. Гутнов. — М.: Социум, 2016. — 778 с.
5. Зайцева, Т.В. Система управления человеческими ресурсами / Т.В. Зайцева. — М.: Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова (МГУ), 2019. — 235 с.
6. Людмила, Ильина Рынок труда и управление человеческими ресурсами / Ильина Людмила. — М.: Феникс, 2016. — 844 с.
7. Управление человеческими ресурсами организации в условиях современного рынка труда: учебное пособие / Н.В. Гончарова, Л.В. Дайнеко, Е.В. Зайцева; под общ. ред. Е.В. Зайцевой; Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Уральский федеральный университет. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2021. — 162 с. — Библиогр.: с. 153–160.
8. Управление человеческими ресурсами: учебник для вузов / И.А. Максимцев [и др.]; под редакцией И.А. Максимцева, Н.А. Горелова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 467 с. — (Высшее образование).

Преимущества и риски внедрения смарт-контрактов и блокчейна в строительном секторе

Сабино Дадивальдо Маркос Фернандо, студент
Ивановский государственный политехнический университет

Последние технологические достижения позволяют рассматривать смарт-контракты как альтернативу традиционным договорным документам. В статье описаны факторы, влияющие на принятие смарт-контрактов в строительном секторе, а также отмечены трудности, которые могут возникать при этом.

Ключевые слова: технология распределенного реестра, блокчейн, смарт-контракт, строительная промышленность.

В настоящее время наблюдается кризис в сфере гражданского строительства с точки зрения доверительных отношений между субъектами-участниками строительства. Коррупция, легализация (отмывание) денежных средств, полученных преступным путем, встречаются в строительных компаниях не только в России, но и в других странах мира. Инновации Четвертой промышленной революции (Индустрии 4.0) помогут изжить данные явления и сделать заключение сделок безопасным.

Интеллектуальные технологии Индустрии 4.0 становятся частью бизнеса и общества в целом, предоставляя возможности для построения деловых отношений нового уровня. Цифровая трансформация строительных компаний изменяет традиционные парадигмы ведения бизнеса и облегчает процессы заключения договоров между участниками строительства, а также позволяет контролировать выполнение ими различных обязательств. Поэтому искусственный интеллект (ИИ), машинное обучение, промышленный Интернет вещей (IIoT), смарт-контракты и блокчейны все чаще используются в области строительства.

Исполнение контрактов, закупку материалов и управление строительством можно модернизировать с помощью блокчейна и смарт-контрактов.

Блокчейн — это общий неизменяемый, распределенный реестр, используемый для записи транзакций, отслеживания активов и повышения доверия. Эта структура способна записывать и отслеживать транзакции в сети, гарантируя, что информация, передаваемая между двумя или более сторонами, остается неизменной и криптографически защищенной. С помощью блокчейна можно избежать потери из-за несвоевременной оплаты или невыполнения партнером обязательств.

Смарт-контракты — это самоисполняющиеся цифровые контракты, основанные на технологии блокчейн. Можно понимать эти контракты как программные коды, определяющие правила и последствия, подобно физическому контракту. Они устанавливают обязательства, льготы и штрафы, причитающиеся сторонам при различных обстоятельствах.

Этот тип документа имеет определенные команды, которые инициируют действия или платежи при выполнении определенных условий. Таким образом, пункты контракта выполняются автоматически, что делает процесс более эффективным и безопасным.

Отличие от традиционного договора состоит в том, что смарт-контракт является полностью цифровым, его невозможно потерять или подделать. Кроме того, он выполняется ав-

томатически. То есть, при использовании технологии блокчейн, он гарантирует безопасность исполнения обязательств.

Смарт-контракты и блокчейн могут быть использованы в строительной отрасли для устранения необходимости в посреднических услугах. Посредники часто взимают значительные комиссионные и получают большую прибыль, при этом контролируют процессы приобретения материалов и необходимого оборудования, тем самым сильно ограничивая возможность свободного обмена.

Смарт-контракты могут помочь строительной отрасли избавиться от посреднических сторон, поскольку они функционируют в рамках концепции if / then. Так, если каменщик закончил со строительством стены, он просит произвести проверку его работы. В случае успешного результата, каменщик получает оплату. Смарт-контракты могут быть включены в блокчейн и обрабатывать такие схемы if / then [1].

Устранение большинства посредников, участвующих в обработке договоров и оплаты, способствует экономии денежных средств и временных затрат, поскольку сокращается количество административных документов, связанных с договорами, поэтому уменьшается и число издержек [1].

Технологические преимущества смарт-контрактов помогут ускорить время транзакций, снизить затраты и даже сделать процессы намного проще, поскольку исключают человеческий фактор, стрессы и подобные моменты. Вместе с тем нельзя не отметить, что использование развивающихся смарт-контрактов и технологий блокчейна создает ряд потенциальных рисков [3].

На основе анализа возможных трудностей внедрения смарт-контрактов в строительном секторе выделим следующие группы рисков и факторы угрозы их возникновения:

1. Ранние этапы развития блокчейна и смарт-контрактов разобщают потребителя, компании и государственные органы [3].

2. Неизменяемость. После регистрации в блокчейне смарт-контракт становится неизменяемым, и его код больше нельзя модифицировать или исправить, поэтому если на этапе реализации произошла ошибка, внести дальнейшие изменения обычно невозможно [4].

3. Высокие затраты. Поскольку программирование смарт-контракта и его вставка в блокчейн имеют основополагающее значение, компании, внедряющей систему, необходимо будет привлечь в команду опытных программистов и обеспечить работу специального отдела, чтобы избежать сбоев. Это

может привести к значительным затратам, не всегда целесообразным и оправданным [4].

Итак, блокчейн и смарт-контракты позволяют оптимизировать бизнес-процессы в строительной отрасли, обеспечивая

безопасность сделок и прозрачность всех ее этапов. Однако следует иметь в виду и возможные риски цифровой автоматизации, такие как разобщение участников, отсутствие функциональной гибкости и высокие затраты обслуживания.

Литература:

1. Значимость блокчейна для строительной отрасли. [Электронный ресурс].— URL.: <https://vc.ru/crypto/51368-znachimost-blokcheyna-dlya-stroitelnoy-otrasli> (дата обращения — 21.01.2022).
2. Нанаяккара, С. Блокчейн и смарт-контракты: решение проблем с оплатой в цепочках поставок строительных материалов / С. Нанаяккара, С. Перера, С. Сенаратне, Г. Т. Веерасурия, Х. М. Н.Д. Бандара // Информатика.— 2021.— № 8 (2).— С. 36.— URL: <https://www.mdpi.com/2227-9709/8/2/36> (дата обращения — 17.01.2022).
3. Трунцевский, Ю. В. Смарт-контракт: от определения к определенности / Ю. В. Трунцевский, В. В. Севальнев // Право. Журнал Высшей школы экономики.— 2020.— № 1.— С. 118–147.
4. Série: o futuro da construção civil está nos smart contracts? [Электронный ресурс].— URL.: <https://limanetto.adv.br/serie-o-futuro-da-construcao-civil-esta-nos-smart-contracts-3/> LimaNettoCarvalhoAbreuMayrinkSociedade de Advogados (дата обращения 22.01.2022).

Реализация концепции устойчивого развития в условиях пандемии на примере ювелирного гиганта «Алроса»

Сафронова Баира Олеговна, студент магистратуры
Байкальский государственный университет (г. Иркутск)

В статье речь идет о сущности понятия «устойчивое развитие организации». В основе концепции данного понятия лежит беспокойство о будущем планеты. В 2020 году мир охватила пандемия COVID-19, практически все сферы жизни населения находились в стадии зстоя. Компания «АЛРОСА», не только принимала все необходимые меры борьбы с пандемией, но и сумела разработать концепцию устойчивого развития, чтобы удержать и усилить свои позиции на мировом рынке.

Ключевые слова: пандемия, устойчивое развитие, международная компания, алмазно-бриллиантовая отрасль.

Implementation of the concept of sustainable development in conditions of a pandemic on the example of jewelry giant Alrosa

Safronova Baira Olegovna, student master's degree
Baikal State University (Irkutsk)

The article deals with the essence of the concept of «sustainable development of the organization». The concept of this concept is based on concern for the future of the planet. In 2020, the COVID-19 pandemic swept the world, almost all spheres of life of the population were at a standstill. ALROSA not only took all necessary measures to combat the pandemic, but also managed to develop a concept of sustainable development in order to maintain and strengthen its position in the global market.

Keywords: pandemic, sustainable development, international company, diamond industry.

Изменения, происходящие в современном обществе, порождают новые требования к управлению организацией. Во многих российских компаниях внедряются подходы к менеджменту, базирующиеся на международных стандартах и их российских аналогах. [1, с.87]

Сегодня явления, обозначаемые такими управленческими терминами как, например, бизнес-процесс, социальная ответственность, устойчивое развитие, все активнее осваиваются

административным персоналом, и, возможно, скоро без них уже сложно будет представить успешную деятельность компаний.

Для формирования благоприятной информационной среды, позволяющей легко двигаться вперед и достигать целей, выделяются порой немалые средства. [4] Взаимосвязанные управленческие процессы определили появление новых видов документов.

Их подготовка требует серьезных усилий и высокого уровня компетенции от специалистов самых разных сфер, всестороннего понимания сущности работы организации.

В основе концепции устойчивого развития лежит беспокойство о будущем планеты. Экономическое развитие, открывающее новые возможности для улучшения качества жизни людей, сегодня радует так же, как огорчает постоянно поступающая информация о состоянии окружающей среды и — в противоречие прогрессу — бедности и голоде миллионов людей. Работу над исправлением ситуации предлагается начать с изменения образа мыслей и действий. Предполагается, что организация, стремящаяся к собственному росту и развитию, не должна забывать о том, что так или иначе несет социальную, экономическую и экологическую ответственность.

Многие организации в рамках данной деятельности ориентируются на международные стандарты и опыт зарубежных компаний. В управленческой деятельности мы привыкли воспринимать отчет как внутренний документ, содержащий сведения о деятельности организации за отчетный период. Однако отчет в области устойчивого развития отличается открытостью, ярко выраженной имиджевой составляющей, что оказывает влияние на процесс его составления и оформления. Ведь в данном случае документ становится своего рода визитной карточкой организации. На официальных сайтах компаний, публикующих отчеты в области устойчивого развития, как правило, предусмотрены специальные разделы, содержащие архивы этих документов, а также дополнительные сведения о принципах социальной, экономической и экологической ответственности.

Особенностью деятельности АЛРОСА является то, что большая часть ее ключевых активов, осуществляющих добычу алмазного сырья, расположена в одном из наиболее удаленных от центральной части России и труднодоступном регионе с суровыми климатическими условиями — Республике Саха (Якутия). Этот фактор оказал существенное влияние на формирование подхода Компании к устойчивому развитию. История АЛРОСА началась в Республике Саха в 1950-х годах и во многом определила социально-экономический вектор развития региона.

Влияние АЛРОСА значительно и сегодня — большая часть сотрудников компании работает в Якутии, а налоговые и дивидендные платежи компании составляют существенную долю доходной части бюджета региона. При этом во всех регионах своей деятельности, включая зарубежные страны, АЛРОСА руководствуется единым подходом к управлению своим воздействием на устойчивое развитие и стремится внедрять современные международные стандарты в данной области.

В прошедшем году весь мир столкнулся с пандемией новой коронавирусной инфекции COVID-19. Высокая скорость распространения вируса вызвала целый комплекс ограничений в большинстве стран мира — закрытие границ и локдауны стали беспрецедентными мерами в борьбе с пандемией. Это в свою очередь привело к тяжелым последствиям для мировой экономики, и алмазно-бриллиантовая отрасль не стала исключением.

АЛРОСА с первых месяцев пандемии ответственно выполняла все предписания Роспотребнадзора по проти-

водействию распространению коронавируса. Компания участвовала в проведении противоэпидемиологических мероприятий в Якутии и других регионах присутствия. Компания направила более 1 млрд руб. на различные меры борьбы с COVID-19, поддержку больниц и медицинских работников. Было уделено большое внимание защите нашего главного ресурса — сотрудников АЛРОСА: перевели большую часть офисного персонала на дистанционный режим работы, организовали обсерватории для предотвращения распространения вируса в отдаленных районах, предоставили средства индивидуальной защиты, закупили дезинфицирующие средства и следили за их здоровьем.

Приняли ряд антикризисных мер, которые позволили сохранить лидирующие позиции Компании и поддержать мировой рынок алмазов и бриллиантов. Начиная с апреля 2020 г., АЛРОСА предоставила своим долгосрочным клиентам гибкие условия приобретения алмазов, придерживаясь стратегии «price-over-volume», что позволило избежать резкого падения цен и накопления избыточного уровня запасов в ограниченном секторе. Была оптимизирована операционная деятельность, перестроен процесс закупок, а также усилена работа в рамках реализации программы повышения операционной эффективности. Все эти меры позволили смягчить последствия пандемии, сохранить стабильное финансовое положение и укрепить позиции на рынке. [2, с.47]

События прошедшего года подтвердили уверенность в том, что стратегический подход к вопросам устойчивого развития лежит в основе успешного бизнеса и способствует преодолению кризисных ситуаций с минимальными потерями. Особое внимание непрерывному совершенствованию работы по данному направлению и повышению его эффективности. В целях формирования центра компетенций на уровне высшего руководства в 2020 г. функции Комитета по стратегическому планированию при Наблюдательном совете АЛРОСА были расширены за счет включения в сферу его ответственности вопросов устойчивого развития.

Для решения вопросов устойчивого развития Компании на операционном уровне была создана профильная Рабочая группа, началась разработка стратегических задач и показателей результативности по существенным аспектам устойчивого развития. Компания определила пять стратегических приоритетов, которые будут находиться в фокусе нашего внимания в ближайшие годы: развитие человеческого капитала, охрана труда и промышленная безопасность, охрана окружающей среды, развитие регионов присутствия, а также совершенствование системы управления и соблюдение принципов деловой этики.

АЛРОСА планирует и дальше совершенствовать систему управления устойчивым развитием и расширять участие в международных инициативах.

В 2021 г. сделан большой шаг в этом направлении — Компания стала участником крупнейшей международной инициативы в области устойчивого развития — Глобального договора ООН (UN Global Compact), подтвердив свою приверженность десяти его основополагающим принципам, а также намерение способствовать решению глобальных проблем, внося вклад

в достижение Целей устойчивого развития (ЦУР) ООН до 2030 г.

Развитие международного сотрудничества и соответствие ведущим международным стандартам АЛРОСА участвует в различных отраслевых инициативах, направленных на развитие практики ответственного ведения бизнеса в алмазно-бриллиантовой отрасли, и активно развивает международное сотрудничество для формирования ответственных цепочек поставок и повышения прозрачности рынка. [6]

Компания принимает активное участие в Кимберлийском процессе (КП) в составе делегации Всемирного алмазного совета (WDC), является одним из основателей Совета по природным алмазам (NDC). В отчетном году прошли успешную ресертификацию на соответствие требованиям обновленного Кодекса ответственных практик (2019) Совета по ответственной практике в ювелирном бизнесе (RJC). С 2020 г. АЛРОСА регулярно проводит процедуры должной осмотрительности (due diligence) по всей цепочке поставок в соответствии с Руководящими принципами должной осмотрительности ОЭСР. Развитие человеческого капитала АЛРОСА стремится создать корпоративную культуру для раскрытия и развития профессионального потенциала сотрудников, а также обеспечивает равные возможности. Один из лучших показателей гендерного равенства в отрасли — женщины составляют более 30% персонала. В компании созданы достойные условия труда для наших сотрудников: средняя заработная плата по Группе АЛРОСА более чем в два раза превышает аналогичный показатель по России.

Система управления персоналом получила высокую независимую оценку — АЛРОСА заняла 2-е место в рейтинге 50 лучших работодателей в России по версии журнала Forbes. [6]

Приоритетными для компании остаются безопасность и здоровье сотрудников. АЛРОСА совершенствует культуру безопасного производства, в основе которой лежит ответственное поведение не только сотрудников на всех уровнях управления, но и контрагентов Компании, а каждый производственный процесс соответствует высоким требованиям в области охраны труда и промышленной безопасности. Благодаря комплексному подходу в этом направлении удалось сократить количество несчастных случаев на 22% по сравнению с 2019 г.

Компания разработала стратегию в области промышленной безопасности и охраны труда до 2025 г., основной целью которой является исключение несчастных и смертельных случаев на производстве, в том числе как среди сотрудников Компании, так и подрядных организаций. Еще одним важным направлением нашей деятельности являются вопросы охраны окружающей среды и противодействия изменению климата.

Стратегической целью Компании является обеспечение экологически сбалансированной и безопасной производ-

ственной деятельности за счет снижения нагрузки на окружающую среду. АЛРОСА сотрудничает с региональными экологическими организациями, министерствами и ежегодно направляет значительные средства на природоохранные мероприятия. В 2021 г. Наблюдательный совет АЛРОСА утвердил в новой редакции Экологическую политику, которая отражает подход компании к управлению деятельностью в области охраны окружающей среды и экологической безопасности. Компания стремится использовать в производстве передовые технологии, минимизирующие негативное воздействие на экологию, а также расширяет использование энергии из возобновляемых источников.

Повестка дня на период до 2030 года — это далеко идущий план масштабных преобразований, включающий 17 взаимосвязанных и неразделимых целей и задач в области устойчивого развития. Важно отметить, что эта повестка дня универсальна и касается всех стран. [3, с.29]

Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года была разработана для того, чтобы добиться улучшения жизни и будущего всех людей во всем мире. Благодаря этому сегодня в распоряжении мирового сообщества имеются не только принятые Генеральной Ассамблеей и Советом Безопасности резолюции по поддержанию мира, но и «дорожные карты». На самом деле, устойчивое и всеохватное развитие — это не только самостоятельная цель, но и наилучший из имеющихся в распоряжении международного сообщества инструментов предупреждения возникновения самых разных проблем.

Для достижения Целей в области устойчивого развития необходимы совместные усилия правительств, частного сектора, гражданского общества и жителей Земли.

Работу над созданием концепции устойчивого развития нельзя считать завершенной. Определенный отпечаток накладывает и то, что основополагающий документ по устойчивому развитию был создан в результате длительного поиска компромиссов между людьми самых различных взглядов и убеждений. [5]

На сегодняшний день не существует даже общепризнанного определения устойчивого развития. Особенно часто подчеркивается сложность практического применения концепции устойчивого развития.

Компания активно инвестирует в экологические проекты, снижая негативное воздействие на окружающую среду в регионах присутствия, и стремится к соответствию самым высоким экологическим стандартам. Компания создает безопасные условия труда, совершенствуя процессы, инвестируя в повышение квалификации сотрудников и применяя лучшие мировые практики в области охраны труда.

Литература:

1. Безбородова Л. Учет человеческого капитала. Комплексный экономический анализ и его информационное обеспечение: Материалы XXXVII научно-практической конференции «Татуровские чтения — 2019», экономический факультет МГУ им. М. В. Ломоносова, 18 сентября 2019 г.: Сб. статей / Под ред. В. Т. Чаа. — М: ТЕИС, 2019. — 331. — с. 64–69
2. Вахрушина М. А., Малиновская Н. В. Корпоративная отчетность: новые требования и направления развития // Международный бухгалтерский учет. — 2019. — № 16. — с. 2–9

3. Домбровская Е. Н. Предпосылки формирования интегрированной отчетности на государственных предприятиях в России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. — 2017. — № 43. — с. 39–44
4. Дружиловская Т. Ю. Проблемы интегрированной отчетности в публикациях современных ученых // Международный бухгалтерский учет. — 2018. — № 11 (353). — с. 55–64
5. Ефимова О. В. Анализ устойчивого развития компании: стейкхолдерский подход // Экономический анализ: теория и практика. — 2017. — № 45 (348). — с. 41–51
6. Калабихина И. Е., Волошин Д. А., Досиков В. С. Интегрированная отчетность как новый уровень развития корпоративной отчетности // Международный бухгалтерский учет. — 2019. — № 31 (373). — с. 47–57
7. Когденко В. Г., Мельник М. В. Интегрированная отчетность: вопросы формирования и анализа // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 10. — с. 2.

Перспективы развития малого бизнеса в области производства продуктов питания в условиях сокращения покупательной способности населения

Сетдеков Илья Хасянович (г. Зеленоград, г. Москва)

Ключевые слова: система общественного питания, посткризисная экономика, доставка готовой еды, оптимизация, социально ориентированный бизнес, технологические инновации в ресторанном бизнесе.

И для кого не секрет, что мы живем в изменившемся мире. Это касается всех сфер жизнедеятельности современного нам общества. Не обошли эти радикальные изменения и нас — представителей малого и среднего бизнеса. По меткому замечанию руководителя проекта «Мой бизнес» из Москвы, генерального директора компании ToVeBride Елены Преображенской: «Предприниматели — это кровеносная система общества!» И от того насколько быстро, эффективно предприниматели в новых условиях ориентируются зависит здоровье организма под названием «российская экономика».

В нашей статье мы рассмотрим перспективы развития нового сегмента сферы общественного питания, которая полностью ориентирована на доставку фактически ресторанного ассортимента блюд на дом к клиенту.

Новый быстрорастущий сегмент рынка

В чем новизна сегмента, ведь доставка еды существовала и до мер по ограничению, до кризиса, вызванного пандемией? Главное отличие заключается в том, что «Темная кухня» — это ресторан, кафе или столовая (в зависимости от предпочтений и возможностей клиента) изначально созданный, структурированный и ориентированный на доставку. В подобном заведении нет зала, столиков, официантов. Однако само приготовление пищи как процесс остается на эталонном уровне заведений классического образца. Этот сегмент скорее сервис, чем место общественного питания.

Все больше российских семей отказываются от приготовления пищи в домашних условиях. Это вызвано и отсутствием времени у обоих супругов и усталостью после работы. Мегалполис заставляет активных жителей жить в скоростном режиме. Есть примеры того, как молодые семьи в своем жилье и вовсе отказываются от кухни как части жилой площади, пере-

устроявая пространство квартир под свои более необходимые нужды [1].

Дополнительным стимулом для развития подобного сегмента сервиса является неопределенность с новыми всплесками эпидемий/пандемий. И даже в случае, если события 2019–2020 гг. не повторятся многие жители мегаполисов и крупных городов с настороженностью относятся к большим скоплениям людей. Как итог этих изменений — появление целевой аудитории для потребления новой услуги. От тех предпринимателей, которые решат заняться данным бизнесом потребуются удовлетворить самые разные запросы на предоставленную услугу.

«Россияне научились покупать продукты через интернет и не готовы возвращаться в магазины, свидетельствуют данные исследования INFOline, с которым ознакомился Forbes. Общий объем рынка розничных онлайн-продаж продовольственных товаров в 2020 году вырос на 214% и превысил 135 млрд рублей, годом ранее этот показатель составлял 43 млрд рублей» — сообщает в аналитической статье журнал «Форбс» [2].

Следовательно, вслед за покупкой еды через услугу доставки, ожидаем рост доставки готовой кухни на дом.

Нам хотелось бы рассмотреть какие особенности имеет «Темная кухня» в своей структуре как бизнес, какими конкурентными преимуществами может обладать и какие новые услуги в рамках своей основной задачи может аккумулировать.

Структурные особенности бизнеса Dark Kitchen

Прежде всего конечно же необходимо отметить перераспределение в структуре затрат предприятия. Непосвященному наблюдателю кажется, что появится экономия в аренде или покупке помещения в людном, проходном месте, что не нужно содержать администраторов и официантов в зале. Рассмотрим все это более детально.

Для «Темной кухни» необходимо помещение, прежде всего отвечающее технологическим критериям и обеспеченностью коммуникациями (вода, электричество, газ и т.д.). Следовательно, помещение возможно располагать в промышленных зонах, недорогих районах. Экономия на аренде или приобретении такого помещения может достигать 50% (в зависимости от региона нахождения бизнеса). Но в период роста количества заказов на первое место (помимо качества приготовленной пищи, которое не обсуждается) выходит скорость исполнения заказа. Если гость в ресторане изначально готов ждать, то клиент доставки как правило хочет получить услугу быстро.

Возникает потребность либо в усовершенствовании способа доставки (курьеры, автомобили, создание логистического отдела), либо потребность в наличии нескольких точек в городе с максимальным охватом целевой аудитории. Соответственно вырастут и затраты на усовершенствование или расширение бизнеса.

Отсутствие в штате таких единиц как бармен, администратор, официанты безусловно сократит зарплатную ведомость, но при наборе персонала на кухню нужны будут несколько иные критерии к поварам и помощникам. Самым основным критерием является способность без потери качества работать быстро в условиях многозадачности, ведь меню предполагает такой же широкий ассортимент блюд.

В одной из наших статей мы подробно на примере одной из лучших пекарен в промышленной зоне Зеленограда рассматривали это важный момент — переход от стационарных торговых точек к доставке. Нельзя допускать сокращение выбора блюд/продуктов и нельзя экономить на качестве продукции.

В нашем случае эффект сработал и сложные месяца переходного периода не только не произошло падения, был замечен даже рост товарооборота.

Также важным элементом оптимизации бизнес-процессов в секторе кухни является максимально возможная автоматизация самых простых, но отнимающих время у поваров, процессов — мытье продуктов, чистка картофеля и т.д.

Подробно хотелось бы рассмотреть еще один наиважнейший компонент и на примере нашего опыта пекарни Зеленограда. Это доставка продукции. При небольших объемах продаж доставка не доставляет особых проблем — достаточно двух-трех автомобилей соответствующего класса и внештатных курьеров, ожидающих звонка с производства. Но при охвате на крупный город при высокой конкуренции перед предпринимателем всегда встанет вопрос — как оптимально решить вопрос с быстрой доставкой. Есть два пути решения вопроса. Полный отказ от собственной доставки и сокращение соответствующих расходов. Этот путь предполагает, что вы делегируете доставку третьей стороне, выполняя заказы сторонних площадок и зарабатывая только на производстве готовой кухни. Эти сторонние площадки под своим брендом будут продавать либо свой продукт, который вы будете производить, либо ваш уникальный продукт, часть прибыли с продажи которого площадка (агрегатор) заберет себе.

Приведем мнение одного из участников нового рынка: «Можно ли обойтись собственными силами?» Кухня на районе» тестировала работу с обоими агрегаторами, но в итоге сервис

решил работать с собственными курьерами. Сейчас у компании их около 700. А вот «Барламов ЕСТЬ», наоборот, перешел на работу полностью через «Яндекс.Еду». «Если у вас есть хоть малейший шанс работать с клиентом напрямую и не лечь под общую витрину, каким же надо быть идиотом, чтобы от этого отказаться. Уже сегодня, а тем более завтра всю прибыль будет забирать тот, кто владеет клиентом (а не производство)», — считает основатель AmoCRM Михаил Токовинин [3].

Опыт нашей зеленоградской пекарни показывает правильность данного вывода. В цифровом выражении при сохранении собственной системы доставки и сохранении уникального бренда мы выросли в кризисный период на 14%, при условии, что несли дополнительные, незапланированные расходы.

Далее мы рассмотрим следующий важный элемент в структуре данного бизнеса. Привлечение клиентов и реклама в традиционном ресторанном бизнесе безусловно имеют значение. Но у кафе, ресторана, столовой есть «лицо», «визитная карточка». Это конечно же само заведение, это зал, интерьер, дизайн. Возможно даже сам шеф-повар, если он человек публичный и известный в профессиональных кругах.

В нашем случае место тоже имело значение рекламы. Наши покупатели знали где расположена точка, кто является продавцом. Между продавцами и покупателями часто завязывались приятельские отношения, что также имело значение в процессе реализации продукции.

Необходимо проанализировать то, с чем столкнется бизнес-формата «Темная кухня» с точки зрения продвижения продукции под собственной СТМ.

Безусловно, важнейшими элементами станут интернет-продажи, социальные сети. Если у вашего бизнеса не было предыстории в виде уже зарекомендовавшего себя кафе, ресторана — то вас должны узнать, к вам должны привыкнуть, без вас должно стать не удобно. Такой инструмент как собственное приложение в смартфоне — может иметь достаточно высокий бюджет (до 1 млн рублей с рекламой) с не самой быстрой отдачей. Мы рекомендовали бы не отказываться от офлайн рекламы с традиционными баннерами, вывесками. Очень перспективно с точки зрения продвижения стать спонсором небольшого молодежного соревнования, например, по пляжному волейболу среди студентов. Кстати, есть даже молодежные федерации различных видов спорта, популярных среди студентов, которые с удовольствием заключат с вами договор о спонсорстве за небольшую плату. В Санкт-Петербурге подобное мероприятие в ценах 2019 года и длившееся неделю обошлось каждому из четырех спонсоров в 47 тысяч рублей. Охват аудитории вместе со зрителями был порядка 1 000 человек.

В качестве инновационного подхода к продвижению можно предложить следующий маркетинговый шаг — проведение онлайн мастер классов от шеф-повара заведения для всех желающих. Ведь несмотря на сокращение времени, которое домохозяйки проводят за повседневной готовкой пищи, наблюдается рост просмотров роликов на Ютуб-каналах, связанных с приготовлением пищи в разных условиях (дома, на даче, на природе). Более того, постоянные клиенты могут получить возможность для такой услуги, как «Позвони шефу». Клиент, имеющий определенный статус в приложении или базе данных заведения,

может позвонить поварам кухни и задать вопрос о приготовлении того или иного блюда.

Подобный бизнес должен априори быть очень семейным с точки зрения близости между клиентом и продавцом. Даже при большом охвате нельзя уходить в массовое обезличенное производство фаст-фуда. Поверьте, фаст-фуд и так в доставке найдет своего клиента. Мы говорим о домашней кухне, мы фактически готовим вам пищу за вас и делаем ее такой, какой хотели бы ее приготовить вы сами. Примерно такой должна быть идеология бизнеса «Темная кухня».

Заключение

В обеих российских столицах уже всю набирают популярность рестораны без зала, обеспечивающие только доставку еды. Мы рассмотрели, как устроен этот бизнес, и какие у него перспективы.

Хотелось бы подчеркнуть, что мы и наш бизнес ориентированы на развитие именно домашней готовой кухни, и вновь мы обращаем внимание на качество наших блюд и продукции. Нельзя согласиться с убеждением в том, что хорошая и качественная еда — это всегда дорого. В качестве примера приведем цифры — средний чек нашей организации 860 рублей и это полноценный набор блюд для семьи из трех человек. Случаев отказа по качеству или возврата продукции у нас за почти два года не были.

Литература:

1. Статья «Квартира без кухни», опубликованная на сайте: <https://takprosto.cc/kvartira-bez-kuhni/>
2. <https://www.forbes.ru/newsroom/biznes/420597-prodazhi-edy-cherез-internet-v-2020-godu-vyrosli-v-tri-raza>
3. <https://sber.pro/publication/tiomnaia-storona-kukhni-kak-ustroen-rynok-restoranov-dark-kitchen>
4. Кантильона, Р. (б.д.). Эссе о природе торговли в общем плане // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. ISBN5-244-01039-5
5. Брянская Н. А. Учебно-методический комплекс по дисциплине: «Экономика малого бизнеса»: учеб. пособие / Н. А. Брянская, Иркутск, изд-во БГУЭП, 2015.
6. Борисова Е. А. Оценка и аттестация персонала. СПб, 2002
7. Посадков Е. Стимулирующие системы: опыт и современная практика // Человек и труд. — 2014 — № 4 — С. 76–80.
8. Ребров А. В. Мотивация и оплата труда. Современные модели и технологии: учеб. пособие / А. В. Ребров. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 346 с.

Предупреждение коррупции при проведении аукционов в системе государственных (муниципальных) закупок

Сиразиев Рустам Ромазанович, студент магистратуры

Научный руководитель: Черняк Татьяна Владимировна, кандидат социологических наук, доцент

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

В статье автор рассматривает меры устранения коррупционных проявлений, которые являются действенным барьером при предупреждении коррупции при проведении аукционов в системе государственных (муниципальных) закупок.

Ключевые слова: коррупция, государственный (муниципальный) заказ, противодействие коррупции, аукцион.

Принятый в Российской Федерации в 2013 году Федеральный закон «О контрольной системе в сфере закупок товаров,

работ и услуг для государственных и муниципальных нужд» № 44-ФЗ [1] (далее — Федеральный закон № 44-ФЗ) должен был

стать отправной точкой реформирования российского законодательства о закупках. Эксперты в голос утверждали, что целями закона является «противодействие коррупции, обеспечение экономичности и эффективности размещения заказов, контроль процедур размещения заказа, а также обеспечение прозрачности и открытости системы государственных закупок. Время показало, что «законодатель сделал новый закон ещё более коррупционным», неэффективным, а главное «понижил уровень конкуренции и стал серьёзным откатом назад» [8].

По мнению Храмкина А. А. «...фактически делается всё, чтобы некавалифицированные поставщики вытесняли квалифицированных из сферы общественных закупок, особенно путём навязывания электронных аукционов» [9].

Чтобы определиться во мнениях, обозначим юридическое содержание терминов, определяющих заданную тематику.

Коррупция (от лат. *corruptere* — «растлевать») — термин, обозначающий использование должностным лицом своих властных полномочий и доверенных ему прав в целях личной выгоды, противоречащее законодательству и моральным установкам.

Официальное определение коррупции даётся в ст. 1 Федерального закона от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». Так как речь идет о государственных (муниципальных) закупках, то они осуществляются с помощью заключения муниципального контракта — «договора, который заключается муниципальным заказчиком с физическими или юридическими лицами для обеспечения муниципальных нужд, предусмотренных в расходах местного бюджета» [6].

Размещение муниципального заказа осуществляется путём проведения торгов. Если единственным параметром для выбора исполнителя государственного (муниципального) заказа является цена, торги проводятся в форме аукциона, в том числе и в электронной форме. Победителем будет участник, который предложит самую низкую цену. Если кроме цены требуются и другие параметры контракта, например, опыт работы, наличие специальной техники, потребительские свойства товара, торги проводятся в форме конкурса.

Цель проведения торгов — минимизация средств местного бюджета (до 15%), прозрачность, снижение риска коррупции. Что касается «прозрачности» как «инструмента, наиболее широко применяемого в борьбе с коррупцией в государственных (муниципальных) закупках», то нам думается, что прозрачность «не создаёт правильных стимулов, чтобы избежать не правильного поведения» [4].

Несмотря на то, что в России уже много лет подряд развивается проект «Национальный рейтинг прозрачности закупок», по данным «Бизнес-барометра коррупции» Торгово-промышленной палаты РФ, российские предприниматели считают государственные (муниципальные) закупки одной из самых коррумпированных сфер, называя их на втором месте после получения разного рода разрешений, справок и лицензий¹.

Самыми распространёнными формами манипуляции, по мнению предпринимателей, на торгах являются: 1) подача за-

явок прикрытия; 2) ротации заявок; 3) схема «таран», «троллинг»; 4) фаворитизм; 5) «откаты» победившего участника и др.

Формы манипуляции коррупционеров неисчерпаемы. Остановимся на некоторых из них, например, подаче заявок прикрытия. Цель — создать впечатление добросовестной конкуренции. Участники договариваются о подаче заявок на аукционы при соблюдении одного из следующих условий:

- конкурент подаёт заявку с ценой, превышающей цену в заявке участника, который должен стать победителем;
- конкурент подаёт заявку с такой высокой ценой, которая заведомо не будет одобрена;
- конкурент подаёт заявку с неприемлемыми для покупателя условиями.

При ротации заявок, участники заранее договариваются, что будут побеждать по очереди. Суть этих манипулятивных действий, распределение прибыли среди участников сговора, полученной в результате повышения итоговой цены контракта. Вся «прибыль», полученную таким образом, участники сговора либо распределяют между всеми участниками поровну, либо в соответствии с размерами компании участника. Как компенсация используется фиктивный договор субподряда или, как вариант, оказание консультационных услуг.

Самый яркий пример, «Леруа Мерлен» заключила договор на строительство гипермаркета в Иркутске с холдингом «Новолекс» (Новосибирск). В свою очередь, по итогам аукциона управление капитального строительства (далее УКС-2), участник холдинга, привлекла для строительства объекта несколько субподрядных компаний. В настоящее время, перед 4-мя субподрядчиками общая задолженность по контрактам составляет около 27 млн руб. На лицо коррумпированная схема «ухода» от долгов.

Действуя по схеме «таран», участники совершают «резкое» снижение цены контракта, как правило, более чем на 50%. Этим занимаются как раз те участники аукциона, у которых вторые части заявок не соответствуют требованиям законодательства о закупках. Победителем признаётся организация, которая подала максимальное ценовое предложение» [9].

Зачастую встречается и практика фаворитизма, которая является одной из разновидностей коррупции. Например, когда все технические задания для проведения аукциона содержат точный перечень услуг одного из участников. В научной литературе также приводятся различные формы коррупции, в том числе, когда аукционист нарушает правила аукциона в пользу какого-либо участника в обмен на взятку, таким образом, «откаты» имеют место быть. Примером может служить практика разных регионов. «С использованием коррупционной схемы открытые аукционы в электронной форме на реконструкцию тепловых сетей в г. Санкт-Петербурге выигрывали подконтрольные чиновникам фирмы, которые проложили почти 600 км бракованных или бывших в употреблении некачественных труб. Работы принимались без проверки, оплата производилась как за новые материалы. Заключение госконтрактов

¹ Выдачу справок и разрешений считают самой коррумпированной более 47% опрошенных, госзакупки — 45%, контроль за предпринимательской деятельностью — 40%. Госзакупки попали в топ коррупционных сфер России//URL: <https://tpnf.ru/ru/interaction/comments/167463/>.

по завышенным ценам не только нанесло ущерб бюджету в 3 млрд рублей, но и повлекло аварии» [7].

В силу того, что используемая на сегодняшний день система оценки эффективности госзаказа ориентируются в первую очередь на снижении объемов расходования бюджетных средств, считаем ее недостаточно полной. «Существующая система оценки эффективности не способна обеспечивать ряд ключевых показателей: должную конкуренцию при проведении торгов, эффективность определения победителя торгов, обеспечение высокого качества поставляемых товаров, выполняемых работ, оказываемых услуг и защиту заказчика от недобросовестных победителей.

В общем виде под эффективностью понимают результативность процесса, то есть отношение эффекта или результата к затратам (расходам), обусловившим и обеспечившим его получение. Эффективность с точки зрения конкурентных торгов имеет свои особенности и заключается в том, чтобы проведение торгов обеспечило приобретение товаров и услуг нужного количества и соответствующего качества при минимизации затрачиваемых средств (на товары и услуги, а также на конкурсные процедуры).

Рассматривая экономическую эффективность результатов проведенных конкурсов на госзакупки, можно выявить одну острую проблему — отсутствие в открытом доступе информации по количеству контрактов, суммам размещения заказа, итоговым показателям экономии бюджетных средств на которых базируется система оценки эффективности реализации госзаказа» [10, с. 2].

Выделим признаки, которые позволяют отнести государственный (муниципальный) заказ к коррупционному:

1. Цена по контракту заниженная или завышенная. Слишком низкая цена может свидетельствовать о том, что закупка является притворной, и никакие работы по ней не предполагаются, а участники мошеннической схемы планируют просто разделить деньги между собой.

В рамках дела № А57–26901/17 суды отметили, что в связи с введением запрета на использование иностранного программного обеспечения государственными структурами ООО «Дневник.ру» непосредственно само не могло участвовать в госзакупках, поскольку является организацией со 100 процентной долей иностранного участия. Для необходимости преодоления указанного барьера участвовало ПАО «Ростелеком», поскольку последнее не обладает никакими ресурсами для выполнения контракта на автоматизированную информационную систему. Установление начальной цены контракта в размере 890 000 рублей. Более того, при предоставлении коммерческого предложения ООО «Дневник.ру» указало цену равную 1 550 000 рублей. ООО «Дневник.ру» в связи с введением запрета на использование иностранного программного обеспечения государственными структурами непосредственно само не могло участвовать в госзакупках, поскольку является организацией со стопроцентной долей иностранного участия. Кроме необходимости преодоления указанного барьера, иного разумного объяснения для участия в соглашении ПАО «Ростелеком» предоставлено не было, поскольку последний не обладает никакими ресурсами для выполнения контракта. Раз-

ница в стоимости услуг, выполненных ООО «Дневник.ру» во исполнение госконтракта, которую ПАО «Ростелеком» получило в результате участия в соглашении, необоснованно завысила расходы бюджета (Постановление от 3 июля 2020 г. по делу № А57–20001/2019 Арбитражный суд Поволжского округа (ФАС ПО).

2. Нереальные сроки выполнения работ. Обычно речь идет о слишком сжатых сроках исполнения госконтракта, в которых подрядчику невозможно его исполнить. Это может говорить о том, что «нужная» компания уже выполнила или начала выполнять данную работу, что закрывает доступ к торгам для других участников. То есть проведение торгов — формальность.

16.12.2016 г. Новосибирское УФАС отменило «закупку мебели для ПАО «РЖД» на 14,5 млн руб., аннулировав аукционы в связи с нарушением правил организации. Тендер был объявлен на поставку мебели для подразделений РЖД в Омской, Новосибирской, Кемеровской областях и Алтайском крае. Срок подачи заявок до 14 ноября, заказчик продлил

15 ноября до 17 ноября. Все конкурсанты, которые уже заявили на аукционы, получили документы обратно без рассмотрения. Повторно отправить заявку успел только один из 4-х участников, подавших заявки ранее, ООО «НСК Мебель». Он же и стал победителем. По объяснениям новосибирской дирекции Росжелдорснаба, не все участники успели подать заявки из-за «медленной работы торговой площадки»: УФАС обоснованно посчитал объяснения неубедительными» [5].

3. Объединение нескольких несвязанных лотов в один. Такие действия обычно резко ограничивают конкуренцию, так как не каждый участник сможет исполнить одновременно эффективно несвязанные условия.

«Дагестанским УФАС России в действиях организатора торгов (учреждения) при проведении аукциона на право заключения договора на установку и эксплуатацию рекламной конструкции признано наличие нарушения части 1 статьи 15 и части 2 статьи 17 Закона о защите конкуренции, которое выражается в ограничении доступа к участию в торгах.

Первоначально в извещении, опубликованном в газете, содержалось сообщение о трех лотах: № 1, объединяющий 33 рекламных места, лот № 2, объединяющий 59 рекламных мест, лот № 3, объединяющий 32 рекламных места. В извещении, опубликованном на официальном сайте torgi.gov.ru, организатором торгов уже был указан один лот, объединяющий 124 рекламных мест.

Из документации об аукционе по продаже права на заключение договоров на установку и эксплуатацию рекламной конструкции, утвержденном учреждением-организатором торгов, также следует об объединении организатором торгов в один лот (лот № 1) 124 рекламных мест (рекламных конструкций). Формирование лота № 1 по чрезмерному количеству мест для установки рекламных конструкций в одном лоте направлено на ограничение количества участников проведения торгов.

Закон о рекламе не исключает того, что при формировании условий конкурса (аукциона) заказчик должен строго следовать целям проведения торгов, эффективно использовать государственную (муниципальную) собственность, соблюдая открытость и прозрачность предоставления земельных участков под

установку и эксплуатацию рекламных конструкций, эффективно используя бюджетные средства, не нарушая принципов добросовестной конкуренции, а также соблюдая требования статьи 17 Закона о защите конкуренции.

Однако объединение чрезмерного количества рекламных мест (124) в один лот для установки рекламных конструкций в разных концах города оказывает негативное воздействие на количество потенциальных участников торгов, поскольку прослеживаемый приоритет в сторону обладающих значительными финансовыми возможностями организаций ставит большинство физических лиц и организаций в неравное с ними положение. Указанная позиция подтверждена судебным решением, вступившим в законную силу. Так, Арбитражный суд Республики Дагестан решением по делу № А15-6664/2017 признал недействительными:

- открытый аукцион от 16.02.2017 г. на право заключения договора на установку и эксплуатацию рекламной конструкции на территории ГО «город Дербент», оформленный протоколом от 15.02.2017 г.

- договор на установку и эксплуатацию рекламной конструкции от 27.02.2017 г., заключенный между МКУ «Управление и имущественных отношений» администрации ГО «город Дербент» и ООО «Проспект — Р» [3].

Резонно возникает вопрос, как быть и что делать в такой ситуации?

4. Невнятное техническое задание. Это может быть техническое задание, которое составлено под конкретного поставщика или из которого вовсе непонятно, что требуется заказчику в рамках данного заказа. Пример мы уже приводили в рамках нашей статьи.

5. Отсутствие здравого смысла в закупке. Достаточно распространенный пример — закупка автомобилей люксового сегмента на бюджетные деньги для рядовых госслужащих. Направление потенциальным поставщиком поговору с заказчиком самой низкой цены в заявке на участие. Установление непривлекательной для поставщиков схемы оплаты при исполнении госзаказа. В частности если оплата предполагает длительную отсрочку. Некорректное толкование результатов конкурса в пользу определенного поставщика.

6. Заведомо некорректное внесение данных в единую информационную систему: смешение в описании предмета закупки кириллицы и латиницы и пр. Согласно сложившейся практике наиболее коррумпированными в госзакупках являются сферы оказания строительных услуг, ремонта дорожного покрытия, услуг медицинской сферы и пр.

С 2021 года произошел ряд изменений в закупочной деятельности. По общему правилу «контракт оформляют после внесения исполнителем обеспечения. Это правило не применяют, когда:

- контракт оформляют с казенным учреждением;
- бюджетное учреждение, ГУП, МУП закупает услуги по выдаче банковской гарантии;
- предмет закупки — выдача кредита;
- контракт подписывают с субъектом малого предпринимательства, который передал информацию о добросовестном выполнении трех госконтрактов за последние 3 года» [1].

Процент залога по Федеральному закону № 44-ФЗ устанавливает заказчик. Данным законом регламентирован максимальный и минимальный размер такого процента. Вне зависимости от начальной максимальной цены контракта (далее — НМЦК) заказчик может установить размер обеспечения от 0,5% до 30%. Размер обеспечения не может быть ниже размера аванса, выплачиваемого исполнителю. Если контракт подлежит казначейскому сопровождению, заказчик может не устанавливать требование об обеспечении. Если же он примет решение об его установлении, размер не должен превышать 10% от НМЦК (от цены госконтракта, если его заключают с субъектом малого предпринимательства).

Порядок и срок предоставления обеспечения гарантийных обязательств:

- в соответствии с ч. 7.1 ст. 94 Федерального закона № 44-ФЗ оформление сторонами документа о приемке осуществляется только после предоставления обеспечения гарантийных обязательств. В отличие от обеспечения исполнения контракта, обеспечение гарантийных обязательств предоставляется после заключения контракта, но до подписания сторонами документа о приемке;

- обеспечение гарантийных обязательств может предоставляться поставщиком (подрядчиком, исполнителем) в виде банковской гарантии или внесением денежных средств на счет заказчика (ч. 3 ст. 96 Федерального закона № 44-ФЗ). Срок предоставления такого обеспечения не может быть менее срока действия гарантийных обязательств + один месяц» [10, с. 16].

Кроме того, Указом Президента РФ от 16 августа 2021 г. № 478 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2021–2024 гг». Правительству Российской Федерации поручено:

а) до 30 января 2024 г. представить предложения о внесении в законодательство Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и в законодательство Российской Федерации о закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц изменений, предусматривающих установление в качестве условия контракта (договора) обязательства его сторон не допускать действий, которые могут привести к нарушению требований законодательства о противодействии коррупции;

б) до 30 ноября 2023 г. представить предложения о порядке предоставления и последующей актуализации руководителями заказчиков и лицами, непосредственно участвующими в осуществлении закупок товаров, работ, услуг, сведений о гражданах и юридических лицах, в отношении которых у них может возникнуть личная заинтересованность при исполнении должностных обязанностей.

Полагаем, что предпринятые меры, которые уже действуют, и, которые будут осуществлены в будущем, являются действенным барьером при предупреждении коррупции при проведении аукционов в системе государственных (муниципальных) закупок. Со своей стороны, в качестве предложения думается о необходимости усиления общественного контроля во время проведения аукционов (конкурсов), например, не только контроль УФАС, прокуратуры, но и Общественной палаты.

Литература:

1. Федеральный закон от 5 апреля 2013 № 44-ФЗ «О контрольной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд» // СПС «КонсультантПлюс»
2. Указ Президента РФ от 16 августа 2021 г. № 478 «О Национальном плане противодействия коррупции на 2021–2024 гг.» // СПС «КонсультантПлюс»
3. Письмо ФАС России от 17.07.2019 № ИА/61348/19 «О направлении Рекомендаций органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления о применении комплекса мер, направленных на предотвращение и профилактику нарушений антимонопольного законодательства в сфере наружной рекламы» // СПС КонсультантПлюс
4. Piga G. A fighting chance against corruption. Book. International Handbook on the Economics of Corruption, vol.2. Ed. by Susan Rose — Ackerman and Tina Soreide. 2011. P. 141.
5. Антимонопольное регулирование: проблемы законодательства, теории и практики: монография/отв.ред. А. П. Тенишев, И. В. Шишко, Е. Л. Лужбин.-Москва: Проспект, 2018.-272с.
6. Бабун Р. В. Организация местного самоуправления: учебное пособие / Р. В. Бабун. — 3-е изд., перераб. И доп. — М.: КНОРУС, 2013. — 280 с.
7. Семина Д. Чиновники не брезгают ни деньгами оборонки, ни средствами ЖКХ // URL: <https://www.Km.ru/v-rossii/2012/11/29>
8. Смирнов В. И. Какой закон о запретах нам нужен // Бюджет.RU.2013.N12. URL: <http://bujet.ru/article/241269.php>. (дата обращения 10.01.2022)
9. Храбкин А. А. Сговор на электронных аукционах. Схема «таран» // <https://e.goszakupkiru.ru/411924> (дата обращения 10.01.2022)
10. Шестакова Е. В. Противодействие внутренней коррупции в органах государственной власти и организациях. — Право Доступа, 2021. С. 16.

Корпоративная система управления проектами как конкурентное преимущество торговой организации

Стаценко Любовь Вячеславовна, студент магистратуры
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

В статье рассматриваются теоретические основы корпоративной системы управления проектами (КСУП). Проанализированы научные взгляды на необходимость внедрения КСУП для торговых организаций. Разработано дерево выгод и затрат, связанных с организацией КСУП. Предложены показатели для экономической оценки эффективности внедрения КСУП в торговой организации.

Ключевые слова: проект, управление проектами, корпоративная система управления проектами, методология, конкурентное преимущество.

В условиях произошедших социально-экономических преобразований торговые организации для осуществления успешной деятельности обязаны принимать обоснованные управленческие решения, которые позволят им выгодно отличаться от конкурентов. При постоянной конкуренции функционирование и развитие организаций должно строиться на современных передовых достижениях. То есть необходимо постоянно внедрять инновации, разрабатывать новые товары и виды услуг. Эффективная реализация описанных нововведений возможна благодаря проектному управлению.

На сегодняшний день проектное управление получило признание во всем мире. Преимущества от проектного подхода получают все субъекты управления, которые взаимодействуют для общего блага.

Ключевым инструментом развития проектного управления является корпоративная система управления проектами (КСУП). Данная система позволяет оптимизировать работу организации и одновременно повышает ценность компании, а проекты имеют больший шанс на успешную реализацию.

Актуальность работы обусловлена необходимостью обоснования эффективности корпоративной системы управления для торговых организаций.

Цель работы — изучить степень влияния корпоративной системы управления на конкурентоспособность торговой организации.

Исходя из установленной цели можно выделить следующие задачи:

— Исследовать и систематизировать теоретические основы управления проектами;

— Провести анализ научных взглядов на необходимость внедрения КСУП для торговых организаций;

— Выявить выгоды и затраты, возникающие в связи с организацией КСУП в торговой организации;

— Предложить показатели для экономической оценки эффективности внедрения КСУП в торговой организации.

Управление проектом — это деятельность по грамотному распределению ресурсов на протяжении временного отрезка для достижения определенных целей в проекте [9, с. 20].

Однако, управление проектами всегда сопровождается определенными трудностями [7, с. 44]. Несогласованность действий сотрудников и целей проекта часто встречается даже у организаций с отделом управления проектами. Корпоративная система управления проектами призвана решить эти проблемы.

Корпоративная система управления проектами (КСУП) — это комплекс методических, административных и информационных средств, которая позволяет организовать и поддерживать процессы управления проектами в организации [2]. Основные элементы, которые включает в себя КСУП: процессы принятия решений по проектам (методология), информационная система управления проектами (ИСУП), персонал организации и проектный офис. Рассмотрим каждый из этих компонентов подробнее [3, с. 160].

Методология управления проектами — это стандарт, который регламентирует роли в проекте, процессы и шаблоны документов по управлению проектами. Все это позволяет участникам работать согласованно и, ввиду этого, более эффективно.

Информационная система управления проектами (ИСУП) представляет собой единое информационное пространство, направленное на автоматизацию проектной деятельности. ИСУП позволяет обеспечить эффективное и качественное планирование и контроль выполнения работ по проекту, консолидации данных и формирования базы знаний по управлению проектами. Существуют программные решения, которые позволяют упростить процессы управления проектом, четко визуализировать график проекта, его работы, необходимые ресурсы и прочее. Самые популярные программные обеспечения: Microsoft Project Program, Primavera Project Planner, Project Expert.

Специалисты, которые занимаются внедрением КСУП считают, что персонал организации является одним из сложнейших в работе компонентов [5, с. 234]. Дело в том, что спроектированная методология и информационная система не будет приносить должной эффективности, если сотрудники организации не разделяют необходимость сотрудничать в проектах. КСУП будет работать только тогда, когда все сотрудники будут достаточно обучены и замотивированы.

Проектный офис — это внутрикорпоративная структура, которая отвечает за процессы управления проектами и принятие ключевых решений в ходе реализации проектов. Основными функциями проектного офиса являются создание методологии, администрирование и поддержка ИСУП, организация коммуникации между сотрудниками и подразделениями, а также управление ресурсами в проектах.

Построение такой системы является непростой задачей. И не всегда для торговых организаций необходима целая система для управления проектами. Случаи, когда организациям

обосновано внедрять КСУП были рассмотрены многими авторами, как например, Береговенко А. [1, с. 34], Филиповой Е. [10], Нугайбеовым Р. А., Ляшук А. В., Максимым Д. Г. [5, с. 238], Попова М. И. [8], Пигиной А. Е. [6, с. 36] и другими.

Систематизируя работы указанных авторов, важно отметить, что необходимость внедрения КСУП обоснована в следующих случаях:

— Крупный проект или программа проектов.

Самый простой вариант, когда возможно обосновать необходимость системы управления для проекта — это масштаб или длительный срок работы над проектом. При долгой работе очень важно задать общие правила, цель, определить роли и уровни подчинения.

— Управление проектами как серийное производство.

Случай, когда в торговой организации регулярно реализуются много проектов. Создание необходимой инфраструктуры в виде КСУП поможет оперативно решить большое количество параллельных задач.

— Слишком сложное управление проектами.

Для крупной организации, где реализуется несколько проектов, каждый его руководитель пытается принести новые правила и методы работы. Такой подход не удобен, не эффективен и не выгоден. Если применять единые стандарты для поддержки процессов управления и обеспечить единый программный продукт, то это позволит организовать менее затратную работу.

Таким образом, прежде чем вводить КСУП необходимо тщательно проанализировать ее необходимость для организации.

Основная задача любой торговой организации — получение и максимизация прибыли. Решение этой задачи возможно благодаря своевременному и качественному исполнению проектов. Это достигается за счет: улучшения взаимодействия между подразделениями и сотрудниками проекта, применения единого подхода, повышения эффективности использования ресурсов организации и достижения стратегических целей.

Вышеописанные преимущества внедрения КСУП уже могут служить доказательной базой о повышении конкурентоспособности организации на рынке. Но важно провести полную оценку эффективности [6, с. 38].

Любой проект может быть оценен с различных сторон: экономической, финансовой, организационной, временной, экологической, социальной. И каждая из оценок имеет свою важность. Однако экономический аспект в большинстве случаев доминирует и имеет решающее значение [4, с. 252]. Исходя из этого, целесообразно рассмотреть способы расчёта экономической эффективности внедрения КСУП.

Основной показатель, характеризующий эффективность внедрения проекта — это чистая приведенная стоимость (NPV). NPV представляет собой уровень прибыли, который ожидает участников инвестиционного проекта. Для того, чтобы рассчитать NPV проекта необходимо выполнить следующий порядок действий:

1. Оценить денежные потоки от проекта, то есть первоначальные вложения (затраты) и ожидаемые поступления (выгода) денежных средств.
2. Определить стоимость капитала. Этот показатель будет использоваться в расчетах как ставка дисконтирования.

3. Продисконтировать затраты и выгоду от проекта по расчитанной ставке.

4. Сложить все дисконтированные потоки.

Если полученный показатель $NPV > 0$, то можно считать проект экономически выгодным. При этом, конечно, надо дополнительно рассматривать сроки реализации внедряемого проекта и существующую ставку размещения средств на депозитных счетах.

Для определения денежного потока, связанного с организацией КСУП, автором разработано дерево выгод и затрат, которое представлено на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1, совокупность затрат для КСУП составляют вложения, необходимые для выполнения проекта и получения основных его результатов. Описанные затраты определяются исходя из предложений на рынке и требований организации. Просмотрев предложения или запросив их у возможных поставщиков, руководство торговой организации сможет вывести стоимость первоначальных вложений для внедрения проекта.

Самое сложное, как правило, оценить выгоды в денежном выражении. Проблема заключается в том, что некоторые преимущества от использования КСУП невозможно трансформировать в денежную величину. Например, выгоду, полученную от увеличения полноты и достоверности информации нельзя посчитать в денежных средствах. Более точное определение рисков и разработка мероприятий по их минимизации позволят снизить негативные внештатные ситуации и достигнуть целей проекта в срок, но точно монетизировать данные преимущества достаточно проблематично. Среди специалистов существует мнение, что и эти величины можно перевести в деньги, но данное мнение подвергается большой критике ввиду того, что на практике эта трансформация подгоняется искусственно [10].

Третий необходимый для расчета NPV показатель — стоимость капитала. Для её определения проще и точнее всего обратиться к штатным бухгалтерам или сторонним финансовым организациям.

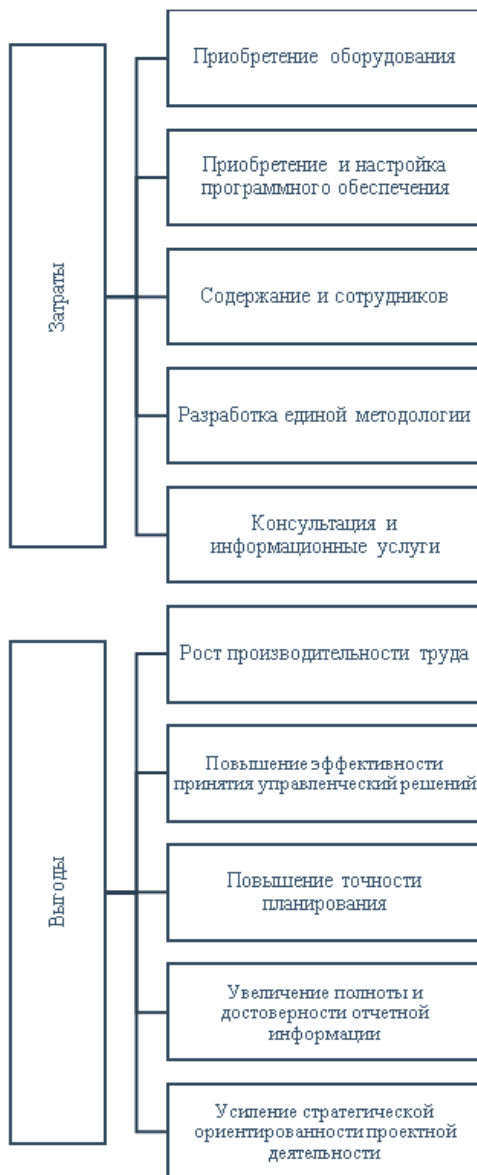


Рис. 1. Дерево выгод и затрат, связанных с организацией КСУП (разработано автором)

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что расчёт экономической эффективности внедрения КСУП возможен, но он не будет достаточно полным и, соответственно, истинно достоверным. Несмотря на этот факт, проведение NPV-расчета все равно необходимо. Для проведения подобного рода расчета придется проанализировать собственные проекты, понять характер их проблем и задать собственную планку выгод от внедрения и использования КСУП. Благодаря полученной информации руководство торговой организации будет иметь

обоснование для перехода на новый уровень в управлении проектами.

В заключении работы важно сказать, что с учетом рассмотренных выгод, корпоративная система управления проектами неоспоримо является конкурентным преимуществом торговой организации. И не зависимо от того, что оцифровать результаты внедрения КСУП достаточно сложно, можно говорить о том, что система экономически эффективна, если введена с учетом потребностей и стратегии развития торговой организации.

Литература:

1. Береговенко А. Корпоративная система управления проектами: учебное пособие/ А. Береговенко М.: Ридеро, 2019. С.34
2. Гнедых В. А. Что такое корпоративная система управления проектами и зачем она нужна компании // Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации» [электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/04/52665> (дата обращения: 01.02.2021)
3. Долженцкая К. А. Повышение эффективности корпоративных систем управления проектами как элемент стратегического развития организации [Текст]: К. А. Долженцкая // Научные труды Северо-Западного института управления. — 2020. № 4 (21). С.160
4. Лапыгин Ю. Н. Управление проектами: от планирования до оценки эффективности: практич. пособие. М.: Изд-во «Омега-Л», 2020. С.252
5. Нугайбеков Р.А Корпоративная система управления проектами: от методологии к практике [Текст]: учеб. /Р. А. Нугайбеков, Д. Г. Максин, А. В. Ляшук. — М.: Альпина Паблишер, 2018. С. 234–238
6. Пигина А. В. Корпоративная система управления проектами как конкурентное преимущество компании [Электронный ресурс] // Регион: Экономика, управление и право. 2020. № 195. С. 36–38. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibragy_37120088_46253182.pdf (дата обращения: 01.02.2021).
7. Полковников А. В., Дубовик М. Ф. Внедрение корпоративной системы управления проектами: риски, факторы успеха, выбор стратегии // Управление проектами и программами. 2019. № 1. С. 44
8. Попова М. И. Необходимо ли внедрять КСУП на предприятии// Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации» [электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/03/65337> (дата обращения: 01.02.2021)
9. Просветов Г. И. Управление проектами: задачи и решения: учебно-практическое пособие. М.: Изд-во «Альфа-Пресс», 2018. 200 с.
10. Филипова А. Можно ли окупить КСУП и как это посчитать? Часть 2 [Электронный ресурс] // ADVANTA: готовое ИТ-решение для проектного управления. 2020. URL: <https://www.advanta-group.ru/blog/mozno-li-okupit-ksup-i-kak-eto-poschitat-cast-2/> (дата обращения: 01.02.2021).

Модернизация производства как фактор повышения производительности труда в ООО «Агрофирма «Труд» (Кунгурский муниципальный округ Пермского края)

Черемных Ольга Андреевна, кандидат экономических наук, доцент;

Шаврина Наталья Константиновна, студент

Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

Модернизация производства труда, является одним из ключевых факторов повышения уровня производительности труда. В статье рассмотрены основные проблемы низкой производительности труда, а также предложены мероприятия по модернизации производства.

Ключевые слова: производительность труда, модернизация, автоматизация, инвестиции.

В условиях современной экономики и развития модернизации производства труда, все больше предприятий-производителей сельскохозяйственной продукции, стараются

минимизировать издержки производства, с помощью автоматизации производства. Для этого предприятия прибегают к модернизации производства.

Модернизация производства — это замена или обновление физически устаревшего оборудования на более эффективное, с целью повышения эффективности и производительности труда.

Производительность труда — это показатель, отражающий результативность труда. Производительность труда измеряется количеством продукции, выпущенной одним работником за единицу времени (час, смена, месяц, год) [3].

Рассмотрим методы модернизации производства, позволяющие увеличить производительность труда.

Модернизация производства имеет два пути реализации запланированных мер: экстенсивный и интенсивный пути [1].

Экстенсивный путь подходит предприятиям, желающим увеличить единицы оборудования, количество сотрудников или рабочее пространство. При этом технологическая база предприятия остается прежней.

Интенсивный путь подходит предприятиям, которые решают использовать передовые методы производства, что вследствие влечет за собой переориентацию выпуска продукции.

Различают несколько основных направлений модернизации производства:

1. Улучшение технологий — это внедрение индивидуальных разработок, повышение стандартов и рационализация норм расходов. Вследствие этого повышается качество производимой продукции, обеспечивая высокую конкурентоспособность предприятия.

2. Автоматизация — это сведение к минимуму затрат ручного труда, за счет автоматизации технологических процессов производства продукции. Вследствие этого сокращается объем фонда заработной платы и повышается производительность труда.

3. Механизация — это введение в эксплуатацию современного оборудования, более надежного и качественного.

Вследствие этого снижаются расходы на ремонт устаревшего оборудования, снижается время простоев и повышается производительность труда.

4. Энергетическая модернизация — это сокращение потребления электричества, с помощью использования энергосберегающих технологий.

Считается, что целесообразное и эффективное мероприятие по модернизации производства должно окупить себя в 2–3 раза быстрее, чем истечет срок службы внедряемого оборудования или автоматизации, при этом рост производительности труда должен составить 20–30% [2].

ООО «Агрофирма »Труд» — крупнейшее сельскохозяйственное коммерческое предприятие в Пермском крае, основанное в 1993 году. В структуру Агрофирмы входят 5 заводов — семенной, рапсовый, комбикормовый, молочный, мясоперерабатывающий, а также инновационные подразделения, осуществляющие деятельность по направлениям племенного животноводства КРС и растениеводства.

Основной отраслью хозяйства является производство молочной продукции.

Предприятию может быть предложена модернизация цеха по производству пастеризованного молока. Предложенная модернизация заключается в автоматизации технологических процессов производства молочной продукции.

Стоимость данного мероприятия составит — 23 млн рублей.

Средства на модернизацию производства можно получить за счет инвестиционных проектов, собственных или заемных средств.

Рассмотрим таблицу 1, в которой представлены денежный поток и показатели эффективности проекта, при ставке дисконтирования (E) равной 12%.

Таблица 1. Денежный поток и показатели эффективности, тыс. руб.

Годы	Проект
0	-2300
1	1300
2	1800
3	2000
Чистая приведенная стоимость (NVP)	1719,5
Индекс рентабельности (PI)	1,75
Дисконтированный срок окупаемости (DPP), лет	1,79

Исходя из данных, представленных в таблице, следует отметить что рентабельность мероприятия за 4 года составит 17,5%, а период окупаемости вложенных инвестиций составит чуть более полутора лет.

Данное мероприятие является эффективным и целесообразным.

Литература:

1. Буйлова, Л. А. Технология производства молочных консервов: учебник и практикум для вузов/Л. А. Буйлова.— Москва: Издательство Юрайт, 2021.— 206 с.

После внедрения предложенных мероприятий, связанных с автоматизацией производства продукции, предприятие снизит затраты ручного труда, а также потери (простои) рабочего времени. В свою очередь, автоматизированный участок производства позволит повысить производительность труда, а также количество и качество выпускаемой продукции.

2. Кучина Е. В., Тащев, А. К. Методологические подходы к оценке производительности труда на микроуровне / Е. В. Кучина, А. К. Тащев // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. — 2018. — Т. 11. — № 2. — 42–47 с.
3. Экономическая теория: учебник для вузов/В. Ф. Максимова [и др.]; под общей редакцией В. Ф. Максимовой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 592 с.

Совершенствование сбытовой деятельности предприятия

Яркова Татьяна Михайловна, доктор экономических наук, профессор;
 Яркова Мария Александровна, студент магистратуры
 Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В статье рассмотрены основные проблемы сбытовой деятельности и предложены пути решения выявленных проблем, такие как обучение менеджеров по продажам, проведение маркетинговых исследований, разработка системы мотивации для менеджеров по продажам и т.д.

Ключевые слова: *сбыт, предприятие, управление, решения, проблемы, устойчивость.*

В условиях турбулентной современной рыночной среды с постоянно ужесточающейся конкурентной борьбой любое предприятие вынуждено решать проблемы выбора наиболее эффективных каналов сбыта продукции и организации процесса их оптимизации. Такие управленческие действия можно отнести к области стратегических решений, влияющих на конкурентную устойчивость предприятия [1].

Деятельность организаций по сбыту продукции непосредственно связана с реализацией совокупности экономических отношений, таких как маркетинг, логистика, сервис и так далее, в целях товарного обмена и удовлетворения нужд потребителей. Для осуществления деятельности по сбыту продукции в условиях жесткой конкуренции на рынке, предприятия различными способами добиваются потребления своих товаров в целях получения экономической выгоды. Вместе с тем модель сбытовой деятельности организации во многом зависит от экономического и политического устройства страны. В целях преодоления возникающих в отрасли сбыта проблем в России назрела острая необходимость в формировании четкой концепции сбыта продукции отечественных производителей [2].

Основные проблемы сбытовой деятельности современных коммерческих предприятий:

1. Самая большая проблема современных предприятий — сокращение объемов продаж, на которые повлияла пандемия, начавшаяся в 2020 году.
2. Нарушения ритмичности продаж. Часто эта проблема связана с работой поставщиков. Сезонные изменения спроса препятствуют эффективному планированию производства, затрудняют формирование сбытовой политики, снижают ликвидность и размер получаемой прибыли
3. Низкое качество товара или услуг, что приводит к снижению показателей выручки, а соответственно и прибыли. Сейчас проблема качества сельскохозяйственной продукции влияет на желание инвесторов вкладывать свои ресурсы для развития сельскохозяйственного производства. Необходимо искать возможности увеличения спроса на сельскохозяйственную продукцию собственного производства, что позволило бы решить проблемы: сбыта, трудоустройства населения страны, увеличения отчислений в бюджет.
4. Низкая мотивация менеджеров по продажам. Мотивация является весьма важным компонентом профессиональ-

Таблица 1. Варианты решения выявленных проблем сбытовой деятельности

Проблемы	Путь решения
Падение выручки	Расширение ассортимента товаров и услуг, проведение маркетинговых исследований
Нарушения ритмичности продаж	Смена поставщиков, разработка системы оценки поставщиков, внедрение штрафов для поставщиков
Низкое качество товара или услуг	Внедрение системы контроля качества товара или услуг
Низкая мотивация менеджеров по продажам	Разработка системы мотивации для менеджеров по продажам
Высокий процент брака	Внедрение системы контроля качества товара или услуг
Низкий уровень обслуживания клиентов	Обучение менеджеров по продажам и разработка системы мотивации для менеджеров по продажам

ного становления и развития менеджеров младшего и среднего звена.

5. Высокий процент брака, который приводит к отказу от продукции предприятия, а следовательно, создает проблемы сбыта на предприятии.

6. Низкий уровень обслуживания клиентов, это приводит к потере реальных и потенциальных клиентов.

Варианты решения выявленных проблем сбытовой деятельности представлены в таблице 1.

Можно систему мотивации «оклад+процент» заменить на систему вознаграждения, в которой оплата производится за объем выполненной работы, например, в зависимости от количества звонков потенциальным клиентам, выполненных в пе-

риод «низкого» сезона. В период «высокого» сезона в систему КРІ предлагается добавить премию за выполнение объема продаж. При этом размер премии должен различаться, например, менеджерам, которые в период «несезона» выполняли наибольший объем работы, необходимо выплачивать повышенный размер. Правильно выбранная система оплаты труда повышает качество и производительность труда, что будет способствовать увеличению прибыли, а следовательно, и улучшению сбытовой деятельности коммерческого российского предприятия.

Таким образом, для развития сбытовой деятельности существуют различные способы и для их эффективности лучше применять их комплексно, а не фрагментарно.

Литература:

1. Бекетова О. Н., Жулев Ф. С. Экономическое обоснование стратегии оптимизации системы сбыта предприятия // Горизонты экономики. 2021. № 6 (65). С. 13–18.
2. Ха Ань Т. Экономическая сущность сбытовой деятельности предприятия // В сборнике: Проблемы модернизации экономики территориальных систем Российской Федерации. Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. Уфа, 2021. С. 190–193.

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Исследование современных инструментов нейромаркетинга в условиях пандемии COVID-19

Крюкова Екатерина Андреевна, студент
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Ключевые слова: нейромаркетинг, пандемия, электронная коммерция, тренды в торговле, цифровые двойники.

В связи с локдауном и активным развитием из-за него электронной коммерции классические инструменты нейромаркетинга, применяемые как средства создания атмосферы для подталкивания на покупку клиентов определенных товаров конкретных брендов, видоизменяются.

Нейромаркетинг изучает мельчайшие подробности в поведении человека, включая мимику, демонстрирующую его эмоции, взгляды, указывающие на предметы, находящиеся в фокусе внимания клиента, пульс, раскрывающий переживания, активность тех или иных отделов головного мозга, характеризующая тип восприятия и переработки информации, а также тональность голоса, цвет кожи, резкость движений и так далее. Это все позволяет маркетологам понять, как человек воспринимает маркетинговые решения и на какие действия они его стимулируют. [5]

Пандемия ознаменовала два ключевых изменения — во-первых, переход на взаимодействие большинства потребителей с фирмами через технические средства коммуникации (телефоны или компьютеры) во избежание контакта передачи вируса, во-вторых, активное развитие такой дополнительной услуги, как доставка заказанного товара на дом. [7] Поэтому ключевыми точками контакта с целевой аудиторией становится корпоративный сайт компаний, где формируется представление о бренде в целом, интернет-реклама, в частности ее мобильная версия в социальных сетях, а также продвижение через десктопы, лендинги, рекламирующие конкретный целевой продукт потребителям, и сам товар, доставляемый курьером, или услуга, оказываемая на дому, и ее исполнители. Также примечательно, что все более популярным становится использование умных часов, передающих на мобильный телефон информацию о здоровье владельца. На данные точки взаимодействия ориентируется измененный под давлением пандемии нейромаркетинг, они открывают перед ним новые горизонты. [4]

Теперь такие показатели поведения человека, как его взгляд во время совершения покупки, исследуются иначе. Их можно зафиксировать через вебвизор-инструмент, доступный во многих метриках, в частности в Яндекс Метрике. Он записывает пове-

дение человека на сайте рекламодателя или компании, тем самым дает понять, где человек остановился на более длительный период времени, что читал внимательно, что пролистнул без ознакомления. [2] Это помогает принимать решения об изменении дизайна корпоративного сайта или разработке нового визуала в рекламной кампании. Остальные инструменты в метрике также становятся важнейшими показателями деятельности клиента. А мимику как эмоции от совершения покупки теперь заменяют рейтинги товара из пяти звезд, возможность оставить комментарии и лайки, применить стикеры или смайлики. [1]

Кроме этого, участниками в проверке эффективности компании становится все большее количество человек, теперь можно фиксировать не только взгляды фокус-группы, выбранной для проведения эксперимента по нейромаркетингу, но и самых обычных пользователей, ведь инструмент для этого — телефон или компьютер, есть у каждого клиента в сети. Большой объем результатов, которые можно перерабатывать, позволяет снять ошибки количеством, что облегчается процесс формирования полноценной картины потребительского поведения.

Перспективным также является использование функционала смарт-часов, фиксирующих пульс. Если сопоставить информацию с вебвизора с данными с часов, картина реакции потребителя становится более полной. Эта информация может быть доступна в первую очередь технологичным компаниям, разрабатывающим эти умные часы. [8]

Интернет-пространство в большинстве случаев снимает напряжение во время совершения покупок, ведь нахождение покупателя в привычной атмосфере дома способствует расслаблению. Однако вся продуманность точек продаж в торговых центрах с их музыкальным сопровождением, использованием ароматов и подобранными цветами и символами в интерьере теряет свою силу. Поэтому нейромаркетинг переключается на пространство на сайтах, интернет-магазинах и в диджитал-рекламе.

Поскольку телефон может завладевать вниманием человека настолько сильно, что он не замечает, как проходит время, эффект от онлайн-шопинга также показывает высокие показатели продаж. Так даже больше формируется лояльность к бренду,

ведь все более удобным и комплексным становится процесс решения проблемы — теперь не нужно даже приходить в конкретное физическое место, где будет сразу весь спектр комплиментарных услуг, достаточно просто открыть десктоп или мобильное устройство и войти в интернет — в большинстве случаев продукт привезут сразу на дом и процесс удовлетворения потребности покупателя почти полностью переключается на компании. Фирма также беспрепятственно может использовать бонусную систему стимулирования покупок (когда за каждый приобретенный товар начисляются баллы, которыми можно расплатиться), накопительную (баллы как процент от покупки) и дисконтную (скидочную).

В перспективе именно атмосфера сайта и сам продукт будут концентрировать в себе визуальные рычаги манипуляции клиентом, смогут иметь музыкальное сопровождение (в приложениях можно будет включить музыку или выключать ее в автоматическом режиме), продуманный текст, погружающий в состояние «сказки», завлекающие интерактивные игры, совмещенные с процессом покупки.

Обоняние, вкус и осязание необходимо задействовать в процессе доставки и через сам товар, передаваемый клиентуре. В будущем компаниям нужно будет уделять больше внимания аромату посылки, чтобы вызывать устойчивое представление приятной атмосферы именно от их бренда. Важно, чтобы запах был нейтральным, не перебивал возможные ароматы в доме и нравился большому числу покупателей. Таким образом, доставка с запахом бренда — один из возможных путей развития нейромаркетинга в постковидный период. Он может фиксироваться на упаковке товара или же непосредственно на самом товаре, и наноситься на него перед передачей товара в транспортную службу. Также курьер может приносить дополнительный презент от компании в виде булочки с корицей или другого на выбор вкусно пахнущего доступного продукта. В таком случае, будет задействован сразу же и вкусовой рецептор и будет происходить ассоциация этого запаха и вкуса с фирмой, предоставляющей данный продукт. Инициативу на себя может взять как производитель продукта, так и тот, кто занимается в этой цепочке логистикой. [3]

А чтобы задействовать осязательный канал получения информации компании, оказывающей нематериальные услуги — можно присылать подарки постоянным клиентам, как минимум открытки-письма с атмосферным содержанием и благодарностью за приверженность фирме.

Ответственность за действия продавцов в отношении покупателей теперь переключается на службу поддержки в чате

на сайте или в интернет-магазине, а также на службу доставки продукта. Важно, чтобы компании уделяли внимание вежливости и корректному приятному общению всех задействованных в этом процессе субъектов.

В целом, цветовые решения остаются ключевыми в нейромаркетинге, так как именно от такого органа чувств, как зрение, человек получает больший объем информации. Это остается неизменным. Красный цвет используется для стимулирования мозга и привлечения внимания к важной информации (в частности, кнопкам «заказать услугу» на сайте), оранжевый — для вызывания радостного настроения, желтый — для улучшения концентрации внимания, зеленый — для повышения чувства удовлетворенности, создания атмосферы роста и продуктивности, решения всех проблем и успеха, синий — для придания чувства надежности и уверенности, защищенности и честности, фиолетовый — для создания чувства исключительности и роскоши. [6] Различные оттенки цветов расставляют акценты и смягчают, или наоборот, делают четче позыв владельца ресурса. Все это активно используется веб-дизайнерами, спрос на которых только возрастает. Они играют на контрастах и цепляют наш взгляд на важнейших для фирм объектах информации, а в добавок к этому, правильно выбирают месторасположение составных элементов. Современные корпоративные дизайны сайтов, разработанные с опорой на психологию восприятия цвета, способствуют повышению конверсии с коммерческих интернет-ресурсов и росту удовлетворенности от нахождения на таком ресурсе во всемирной паутине.

Если компания использовала в своем дизайне интерьеров детские лица или любые другие психологические инструменты, она может перенести эту атмосферу на сайт, создав таким образом своего цифрового двойника. Все цены остаются на витрине, но уже на виртуальной, где с таким же успехом, как и в физическом магазине, применяются все инструменты психологии ценообразования, размещаются акции, используются принципы мерчандайзинга, предоставляется возможность замены одного товара другим и так далее.

Таким образом получается, что нейромаркетинг почти целиком способен перейти в диджитал и спокойно себя там чувствовать. Он будет развиваться и дальше, продолжать модифицироваться, чтобы отвечать вызовам современных изменений в бизнес-среде, таким, как пандемия и бурный рост электронной коммерции. А фирмам остается только создать эффективный, приятный, удобный и технологичный образ в интернете.

Литература:

1. 10 главных метрик для аналитики мобильного приложения. — Текст: электронный // VC.ru: [сайт]. — URL: <https://vc.ru/s/productstar/155314-10-glavnyh-metrik-dlya-analitiki-mobilnogo-prilozheniya> (дата обращения: 23.11.2021)
2. Вебвизор в Яндекс.Метрике. — Текст: электронный // Яндекс.Метрика: [сайт]. — URL: <https://metrika.yandex.ru/promo/web-visor> (дата обращения: 24.11.2021)
3. Как улучшить сервис доставки. — Текст: электронный // Сбербанк: [сайт]. — URL: https://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/pro_business/kak-uluchshit-servis-dostavki/ (дата обращения: 30.11.2021)
4. Нейромаркетинг прошлого и системы адаптивного real-time нейромаркетинга (ARNM) и их массовое внедрение в 2022–2025. — Текст: электронный // VC.ru: [сайт]. — URL: <https://vc.ru/future/219379-neyromarketing-proshlogo-i-sistemy-adaptivnogo-real-time-neyromarketinga-arnm-i-ih-massovoe-vnedrenie-v-2022-2025> (дата обращения: 25.11.2021)

5. Нейромаркетинг. — Текст: электронный // Calltouch: [сайт]. — URL: <https://www.calltouch.ru/glossary/neyromarketing/> (дата обращения: 26.11.2021)
6. Психология цвета: как оттенки влияют на восприятие продукта. — Текст: электронный // VC.ru: [сайт]. — URL: <https://vc.ru/marketing/12044-colour-guide> (дата обращения: 27.11.2021)
7. Торговля услугами в контексте COVID-19. — Текст: электронный // Россконгресс: [сайт]. — URL: <https://roscongress.org/materials/torgovlya-uslugami-v-kontekste-covid-19/> (дата обращения: 28.11.2021)
8. Что такое смарт-часы и какие их функции. — Текст: электронный // ismartwatch: [сайт]. — URL: <https://ismartwatch.ru/17480-cto-takoe-smart-chasy-i-kakie-funkcii> (дата обращения: 29.11.2021)

Дизайнер — копирайтер. Метод креативных пар

Макушева Ольга Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;

Клюква Ксения Николаевна, студент

Московский государственный институт культуры (г. Химки)

Ключевые слова: взаимодействие профессионалов, функции, задачи, деятельность агентства, креативная пара.

В учебниках по маркетингу и рекламе упоминается о «уникальном торговом предложении» или «unique sale proposition». В дни, когда рынок ступил на путь рыночной экономики, избытия товаров и услуг, различие в качестве, цене и потребительских свойствах стало стираться до невидимой грани, вследствие чего действительно уникальных характеристик практически невозможно найти и не многие к этому стремятся.

В связи с этим, на первое место среди потребителей выходят яркие и эмоциональные предложения. Между производителями началась гонка за внимание и душу целевой аудитории продукта.

В нынешние времена важно то, как тесно бренд может общаться со своим потребителем и какой отклик в душе целевой аудитории находит.

В современности стал важен не факт коммуникации, а способ коммуникации. Слишком много похожих продуктов, с одинаковыми показателями, с одинаковыми функциями, с одинаковой политикой и ценностями, лишь профессионально выстроенная креативная стратегия в состоянии дифференцировать бренд от конкурентов, сделать его образ более желанным, сделать его лидером в долгосрочном плане. И именно этому посвящена деятельность креативной пары.

Именно они создают рекламную идею, которая должна стать основным пластом, на котором будет строиться вся уникальная рекламная коммуникация. Эта пара стоит у истоков создания креативной идеи и деятельности всего креативного отдела: в ней нет ни главных, ни подчинённых — есть только два творческих, неравнодушных человека, горящих желанием сделать творческую и стоящую работу.

Данная тема интересна тем, что в ней рассматриваются принципы построения рекламной деятельности на примере совместной работы арт-директора и 4 копирайтера, чьи обязанности и возможности идут в совершенно разных направлениях, но зависят друг от друга и в итоге сходятся в одну гениальную идею.

В современных условиях высокой рыночной конкуренции между предприятиями важным элементом конкурентного пре-

имущества в рекламе является грамотно подобранная креативная пара.

Для начала рассмотрим само понятие креативности и креативной пары. «Креативность — способность сделать или каким-либо иным способом осуществить нечто новое: новое решение проблемы, новый метод или инструмент, новое произведение искусства» [9, с. 230].

Креативная пара состоит из двух профессионалов, один из которых отвечает за генерацию креативной идеи, а второй — за её воплощение [6, с. 170]. Причем речь может идти как о рекламном плакате, так и о событийном мероприятии, как о единичном рекламном продукте, так и о целой рекламной кампании. Креативные пары миру открыл выдающийся рекламист, родившийся в Нью-Йорке в 1911 году, Уильям Бернбах.

Неграмотно подобранная креативная пара, которая создает некачественные рекламные продукты, не позволяет организации надолго удержать своё положение и способствует снижению её конкурентоспособности.

Данное положение было рассмотрено на примере конкретной креативной пары Джеффа Гудби и Ричем Силверстейном, которые из обычных рекламистов, из обычной креативной пары, создали то, что изменило мир рекламы. Каждая креативная пара имеет свои особенности, и предприятие должно учитывать их, ориентируясь на внутренние и внешние изменения.

На примере этой рекламной кампании «Got Milk?», разработанной парой Джеффом Гудби и Ричем Силверстейном, мы можем увидеть всю эффективность работы креативной пары.

В 1993 году ассоциация производителей коровьего молока California Milk Processor Board (CMPB), существующая к тому времени уже двадцать лет, решила увеличить продажи своего продукта. Для этого она обратилась в рекламное агентство Goodby, Silverstein & Partners с просьбой создать ей принципиально новую кампанию.

По данным агентства Nielsen лояльность покупателей к молоку с 1993 по 1995 году выросла с 70 до 74%. Аналитики выяснили, что, за исключением первых двух месяцев кампании, по-

требление молока в Калифорнии росло от года к году, в то время как в национальном масштабе показатель падал.

С 1993 года продажи молока в Калифорнии также пошли вверх, тогда как в стране они оставались без изменения.

По данным аналитического агентства показатель продаж вырос на \$34 млн. Ролики, которые были сняты в рамках «Got Milk?», выиграли практически все профессиональные конкурсы и выставки, в том числе Clio, EFFIE и международный фестиваль рекламы «Каннские львы».

Nielson оценил, что слоган «Got Milk?» в 12 раз более эффективный, чем слоган Pepsi, и в 4 раза лучше слогана Coca-Cola «Enjoy!».

По оценкам экспертов в 1993 году в Калифорнии о рекламной кампании «Got Milk?» знали 97% жителей штата.

Арт-директор и копирайтер создали поистине великую мировую рекламу, которая по сей день признана лучшей во всей Америке.

Между ними возникали разногласия, идеи казались абсурдными, а порой и невозможными, но талант, доверия и умение работать в команде привели их к успеху.

Всего два человека и желание творить, всего три этих фактора способны перевернуть всю рекламную индустрию и со-

здать не просто рекламный ролик, а осуществить полноценный вклад в историю развития рекламного бизнеса.

На основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Креативная пара — ценное звено творческого отдела рекламного агентства, его двигатель и генератор идей.

2. Креативные пары — не просто художник и писатель. Это два профессионала с огромным спектром обязанностей переплетающихся и одновременно расходящихся,

3. На примере можно убедиться в том, что высококвалифицированная креативная пара создается не из просто умных сотрудников, а из людей, которые могут поладить, могут найти общий язык и будут дополнять друг друга, образуя единое целое. Принятие не своего мнения и отказ, и решение дать шанс идеи другого и определяет сильную пару.

4. Важным аспектом обязанностей креативной пары является интерпретация коммуникационной стратегии клиента и построение креативных концепций в соответствии с этой стратегией.

5. Креативная пара способна изменить историю организации и даже сегмента рынка, являясь неотъемлемой частью успеха.

Литература:

1. Федеральный закон «О рекламе» от 13.03.2006 N38-ФЗ (ред. от 28.09.2018 № 243-ФЗ) «О рекламе». — М.: Норматика. — 2019. — 53 с.
2. Аксенов А. А. Организация работы отделов рекламы: учеб. пособие / А. А. Аксенов. — Комсомольск-на-Амуре: ФБГОУ ВПО «КнАГТУ», 2013. — 54 с.
3. Бузин В. Н. Медиапланирование для практиков / В. Н. Бузин. — М.: Вершина. — 2008. — 443 с.
4. Васильев Г. А. Основы рекламы / Поляков В. А. — М.: Юнити, 2006. 717 с.
5. Гермогенова Л. Ю. Эффективная реклама в России. Практика и рекомендации — М.: Рус Партнер ЛТД, 2004. — 453 с.
6. Гольман И. А. Рекламная деятельность: Планирование. Технологии организации — М., 2002. — 373 с.
7. Евстафьев В. Организация и практика рекламной работы рекламного агентства / В. Евстафьев. М.: Дашков и К0, 2018. — 512 с.
8. Исаенко Е. В. Организация и планирование рекламной деятельности М., 2004. — 405 с.
9. Современная западная философия: Словарь / Ред.-сост. В. С. Малахов, В. П. Филатов. — М.: ТОН-Остожье, 1998. — 544 с.

Типологические характеристики феминистских постов в публичных сообществах в социальной сети «ВКонтакте»

Михайлова Юлия Сергеевна, студент

Белгородский государственный национальный исследовательский университет

Статья посвящена специфике постов в феминистских публичных сообществах в социальной сети «ВКонтакте». Раскрыто понимание феминизма как социокультурного явления. Показано, что в настоящее время феминистский дискурс нашел распространение в масс-медиа социальных сетей. Анализ феминистских постов позволяет оценить направленность и типологию феминистских публичных сообществ социальной сети. Раскрыты типологические характеристики феминистских постов социальной сети «ВКонтакте» на примере наиболее популярных феминистских сообществ. Феминистские посты в «Лево-феминистской группе» относятся к информационно-новостной типологии; феминистском сообществе «Shut your sexist mouth up» — к информационно-коммуникативной типологии с негативной повесткой; «Бодипозитив/Bodypositive» — к информационно-коммуникативной типологии с позитивной повесткой; «Femics» — к коммуникативно-развлекательной типологии с позитивной повесткой.

Ключевые слова: феминизм, феминистские публичные сообщества, социальные сети, пост.

Typological characteristics of feminist posts in public communities in the social network «VKontakte»

Mikhailova Yulia Sergeevna, student
Belgorod National Research University

The article is devoted to the specifics of posts in feminist public communities in the social network «VKontakte». The understanding of feminism as a socio-cultural phenomenon is revealed. It is shown that at present the feminist discourse has found distribution in the mass media of social networks. The analysis of feminist posts allows us to assess the orientation and typology of the feminist public communities of the social network. The typological characteristics of the feminist posts of the social network «VKontakte» are revealed on the example of the most popular feminist communities. Feminist posts in the «Left-feminist group» refer to the information and news typology; the feminist community «Shut your sexist mouth up» to the information and communication typology with a negative agenda; «Bodypositive» to the information and communication typology with a positive agenda; «Femics» to the communication and entertainment typology with a positive agenda.

Keywords: feminism, feminist public communities, social networks, post.

Проблема специфики постов в феминистских публичных сообществах в социальной сети «ВКонтакте» требует обращение к вопросу феминизма, который как социокультурное явление определяется, с одной стороны как общественное движение за права женщин, имеющее длительный исторический опыт, с другой — как комплекс социально-философских, социологических, психологических, культурологических теорий, анализирующих ситуацию в обществе. Такое определение феминизма «позволяет учитывать все многообразие и специфику феминизма и определить его как социокультурный феномен» [2, с. 12].

Информатизация общественных отношений современного общества привела к появлению новых медиа, развитию гражданской журналистики в Интернете, к которым относятся социальные сети, блогосфера, онлайн-журналы [1, с. 54]. Развитие в сети Интернет получил и феминистский дискурс, который понимают как «комплекс созданных феминистками текстов с учетом их авторства, адресности, восприятия аудиторией, канала распространения и иных дискурсивных факторов» [5, с. 7]. Распространение в сети Интернет феминистского дискурса обосновано тем фактом, что Интернет является одной из самых доступных медиаплатформ с максимальной свободой слова.

Одним из самых посещаемых сайтов в России является социальная сеть «ВКонтакте». Сетевая коммуникация, в том числе связанная с трансляцией феминистских ценностей, стереотипов и моделей поведения опосредована основными характеристиками социальной сети, а также характеристиками Интернет-аудитории. Социальная сеть «ВКонтакте» является самой популярной в России, характеризуется преобладанием молодой аудитории, составляющей свыше 80% пользователей; 67% сетевой аудитории по форме занятости составляют студенты, специалисты и руководители [3].

Феминистские посты в публичных сообществах отражаются в форме комментариев в блогах, на форумах, в визуальном контенте. Их анализ позволяет оценить систему ценностей феминистских публичных сообществ социальной сети «ВКонтакте». Пост как информационное сообщение, размещенное на стене сообщества, позволяет выявить типологические характеристики публичных сообществ в социальной сети «ВКонтакте». Типологические характеристики феминистских по-

стов в публичных сообществах в социальной сети «ВКонтакте» были изучены на примере наиболее популярных феминистских сообществ, к которым относятся «Лево-феминистская группа», «Бодипозитив/Bodypositive», «Shut your sexist mouth up», «Femics» (Таблица 1).

Анализ постов в левофеминистской группе Left-fem или «Лево-феминистская группа» показал, что они в преобладающем большинстве относятся к информационно-новостной типологии. Наиболее часто встречающимися темами публикаций у «Лево-феминистской группы» является патриархат, положение женщины в различных обществах, феминизм — сообщения о женских движениях, их деятельности, истории феминизма. Реже встречаются темы образования, «репрессий» по отношению к активистам различных движений, а также сексизма и насилия. По критерию жанра наиболее часто на публичной странице Left-fem встречаются информационно-новостные жанры, то есть заметки, анонсы и отчеты о мероприятиях, затем фильмы, затрагивающие женский вопрос, и одностраничные комиксы, которые относятся к авторскому контенту, созданному специально для публикации «Лево-феминистской группы».

Другое феминистское сообщество «Shut your sexist mouth up» по преобладающему большинству постов относится к информационно-коммуникативной типологии с негативной повесткой. Сообщество посвящено теме насилия над женщинами и оказания поддержки жертвам насилия. Для жертв домашнего насилия в группе есть тема со списками телефонов и адресов поддержки.

Анализ информационного и визуального контента на странице «Бодипозитив/Bodypositive» показывает, что специфика постов группы относится к информационно-коммуникативной типологии с позитивной повесткой: «Личный комфорт дороже токсичной дружбы». Сообщество посвящено идее о том, что все тела прекрасны, независимо от того, что говорит реклама и меняющиеся стандарты красоты. Бодипозитив как мировоззрение стремится к уважительному и безоценочному восприятию любой внешности, в том числе и измененной вследствие болезни, травмы или личного решения [4].

Удачными с точки зрения коммуникации с сетевой аудиторией являются популярное сообщество общefеминистской направленности «Femics», которое является пабликом фемин-

Таблица 1. Типологические характеристики феминистских постов в публичных сообществах в социальной сети «ВКонтакте»

№	Название феминистской группы	Тематика группы	Типологические характеристики
1	«Лево-феминистская группа»	Патриархат, положение женщины в обществе, феминизм	Информационно-новостной
2	«Бодипозитив/Bodypositive»	Идея принятия своего тела и любви к себе	Информационно-коммуникативный с позитивной повесткой
3	«Shut your sexist mouth up»	Насилие над женщинами	Информационно-коммуникативный с негативной повесткой
4	«Femics»	Феминистские комиксы	Коммуникативно-развлекательный с позитивной повесткой

нистских комиксов. Анализ постов данной группы относится к коммуникативно-развлекательной типологии с позитивной повесткой. В проект входят разные феминистские комиксы, бодипозитивные картинки, инфографика и видео. Посты в этом сообществе отличаются позитивной настроенностью: «Это нормально — не ругать себя за мелкие ошибки и просто стараться изо всех сил. Этого достаточно». Цель данного паблика, как говорит ее автор, создать место, где девушки смогут найти не только просвещение в сложных вопросах, но и моральную поддержку, ощущение сестринского единения и заботы. В общем-то, мне кажется, это одна из важных задач феминизма — объединение женщин и придание им сил [4].

Итак, специфика постов в феминистских публичных сообществах в социальной сети «ВКонтакте» имеет свои особенности в зависимости от цели, содержания, преобладающего контента и специфики феминистической направленности публичного сообщества. Так, левофеминистская группа ориен-

тирована на информационно-новостные жанры, посвященные проблеме феминизма, сообщениям о женских движениях, их деятельности, истории феминизма и в преобладающем большинстве относятся к информационно-новостной типологии. Посты феминистского сообщества «Shut your sexist mouth up» посвящены теме насилия над женщинами, отражают проблематику оказания поддержки жертвам насилия и относятся к информационно-коммуникативной типологии с негативной повесткой. Посты женского сообщества «Бодипозитив/Bodypositive» отражают проблематику принятия себя и своего тела, формируют позитивную повестку с помощью информационного и коммуникативного контента и отражают информационно-коммуникативную типологию с позитивной повесткой. Посты сообщества общefеминистской направленности «Femics», содержание которых представлено в виде феминистских комиксов, отражают коммуникативно-развлекательную типологию с позитивной повесткой.

Литература:

1. Бубенцова К. Ю. Дискурс феминизма в новых медиа // Материалы 54-й международной научной студенческой конференции. — Новосибирск. — 2016. — С. 54–55.
2. Крыкова И. В. Феминизм в пространстве современной гуманитарной культуры: автореферат дис... канд. философ. наук. — Тамбов, 2009. — 22 с.
3. Мониторинг социальных сетей [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://smm.ingate.ru/services/research/>
4. Модераторки феминистских пабликов о том, зачем они нужны // «ВКонтакте» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.wonderzine.com/wonderzine/life/life/201853-fem-vk>
5. Шабанова Т. А. Метафорическое моделирование лингвокультурологической категории свои — чужие в феминистском дискурсе России и США: автореф. ... канд. филолог. наук. — Екатеринбург, 2013. — 24 с.

Формально-содержательная специфика постов в феминистских публичных сообществах в социальной сети «ВКонтакте»

Михайлова Юлия Сергеевна, студент
Белгородский государственный национальный исследовательский университет

В статье освещаются проблемы формально-содержательной специфики постов в феминистских публичных сообществах в социальной сети «ВКонтакте». В настоящее время феминистский дискурс нашел широкое распространение в социальных сетях Интернета. Анализ феминистских постов позволяет оценить их формально-содержательную специфику. Представлены результаты исследования формально-содержательных характеристик постов в популярных феминистских публичных сообществах «Shut your sexist mouth up» и «Бодипозитив/Bodypositive». Показано, что посты в группе «Shut your sexist mouth up» представлены преоблада-

нием информационно-коммуникативного контента (статьи, петиции, обсуждения) над визуальным контентом (фото, видео тематических фильмов, фемо-акций и петиций), отражают негативную повестку, ориентированы на оказание помощи женщинам — жертвам насилия. Посты в группе «Бодипозитив/Bodypositive» отражают контент по теме принятия себя и любви к себе, который содержит как визуальный, так и информационный контент, преподносится кратко, опираясь на аудиторию группы.

Ключевые слова: феминизм, феминистские публичные сообщества, социальные сети.

Formal content specifics of posts in feminist public communities in the social network «VKontakte»

Mikhailova Yulia Sergeevna, student
Belgorod National Research University

The article highlights the problems of formal content specificity of posts in feminist public communities in the social network «VKontakte». Currently, the feminist discourse has found wide distribution in the social networks of the Internet. The analysis of feminist posts allows us to assess their formal content specifics. The article presents the results of a study of the formal content characteristics of posts in the popular feminist public communities «Shut your sexist mouth up» and «Bodypositive». It is shown that the posts in the «Shut your sexist mouth up» group are represented by the predominance of information and communication content (articles, petitions, discussions) over visual content (photos, videos of thematic films, femo actions and petitions), reflect a negative agenda, and are focused on helping women victims of violence. Posts in the group «Bodypositive» reflect content on the topic of self-acceptance and self-love, which contains both visual and informational content, presented briefly, based on the audience of the group.

Keywords: feminism, feminist public communities, social networks.

В современных медиа широко представлены гендерные модели поведения, в которых не последнее место занимают феминистические взгляды и установки людей. Развитие сетевого информационно-коммуникативного общества, равный доступ аудитории к Интернет-ресурсам, вызвало широкое развитие сетевой коммуникации, в том числе в сфере пропаганды феминистских моделей поведения. Феминизм не является однородным движением и включает в себя множество различных течений. Различают:

— радикальный феминизм, который раскрывает угнетение по признаку пола, считая, что мужское господство можно устранить, если женщины смогут самостоятельно контролировать средства воспроизводства человека, репродуктивные права и воспитание. Сторонницы радикального феминизма поднимают темы мужской монополии в науке и искусстве, дискриминации в повседневной и сексуальной жизни [2];

— либеральный феминизм, который нацелен на достижение равного доступа к социальным благам, равной оплаты

труда, участия в политической жизни наравне с мужчинами посредством лоббирование интересов женщин и разработка соответствующих законов, а также создание кризисных центров и групп поддержки, направленных на борьбу с конкретными проблемами [1];

— социалистический или левый феминизм, который рассматривает модель двойного угнетения женщин структурами патриархата с одной стороны и структурами капитализма — с другой [3].

Феминистский дискурс в настоящее время получил широкое развитие в сети Интернет, поскольку он является одной из самых доступных медиаплатформ с максимальной свободой слова. Феминистские посты в публичных сообществах представлены в форме комментариев в блогах, на форумах, в визуальном контенте. С целью изучения формально-содержательной специфики постов в феминистских публичных сообществах в социальной сети «VKontakte» был проведен анализ постов в популярных феминистских группах «Shut your sexist mouth up» и «Бодипозитив/Bodypositive» (Табл. 1).

Таблица 1. Формальные характеристики феминистских сообществ

№	Показатели, характеризующие группу	Группа «Shut your sexist mouth up»	Группа «Бодипозитив/Bodypositive»
1	Видимость	Открытое сообщество	Открытое сообщество
2	Блокировка	Нет ограничений	Нет ограничений
3	Статус	Любые комментарии на тему феминизма оправдывают его существование	Мы вас любим ❤️ И у нас СТРОГАЯ МОДЕРАЦИЯ
4	Повестка	Негативная — опыт насилия над женщинами, оказания помощи	Позитивная — призыв к принятию и к любви к себе
5	Возрастные ограничения	Без ограничений	16+
6	Количество подписчиков	30231 человек	21716 человек

Выбор групп был обусловлен содержательной направленностью феминистского дискурса в публичных сообществах. Феминистская группа «Shut your sexist mouth up» имеет негативную повестку и направлена на освещение проблемы насилия над женщинами; феминистская группа «Бодипозитив/Bodypositive» имеет позитивную повестку и направлена на призыв к принятию своего тела и любви к себе.

В отличие от группы «Shut your sexist mouth up», в группе «Бодипозитив/Bodypositive» имеется возрастное ограничение старше 16 лет. Отличия имеются в содержательной специфике

групп, что отражено в статусе группы. Статус группы «Shut your sexist mouth up»: «Любые комментарии на тему феминизма оправдывают его существование». Статус группы «Бодипозитив/Bodypositive»: «Мы вас любим ❤️ И у нас СТРОГАЯ МОДЕРАЦИЯ».

Содержательные характеристики постов в группе «Shut your sexist mouth up» представлены преобладанием информационно-коммуникативного контента (статьи, петиции, обсуждения) над визуальным контентом (фото, видео тематических фильмов, фемо-акций и петиций) (Таблица 2).

Таблица 2. Содержательные характеристики постов феминистских сообществ

№	Показатели, характеризующие посты группы	Группа «Shut your sexist mouth up»	Группа «Бодипозитив/Bodypositive»
1	Визуальный контент	Фотоальбомы — 3, видеозаписи (фильмы, фем-акции и др.) — 10	Фотоальбомы — 5, видеозаписи (фильмы, фем-акции и др.) — 28
2	Информационный контент	Статьи — в теме обсуждения «Петиции и статьи» — 26.	Статьи — 32.
3	Коммуникативный контент	Ссылки на аналогичные сообщества — 24, записи — 2116, обсуждения — 11 тем	Ссылки на аналогичные сообщества — 31, записи 1125, обсуждения — 29 тем

Хорошо представлен коммуникативный характер сообщества, в нем имеют место большое количество обсуждаемых записей по теме группы (2116), ссылок на аналогичные сообщества (24), обсуждений по темам группы (11 тем). Информационный контент включает статьи по тематике сообщества, в основном посвященным проблеме защиты прав женщин, помощи женщинам жертвам насилия, преобладанием призывов у участию в петициях по защите прав женщин. Посты в преобладающем большинстве посвящены проблеме насилия женщин, ограничения их в правах, оказания помощи женщинам.

Содержательные характеристики группы «Бодипозитив/Bodypositive» представлены равным соотношением информационного контента (статьи) и визуального контента (фото, видео тематических фильмов, фемо-акций), что является достоинством группы. Коммуникативный раздел представлен записями группы (1125 шт.), обсуждениями (29 тем), ссылками на аналогичные сообщества, что расширяет коммуникативную

фем активность участников группы. Тематика статей публика отражает позитивную повестку и призыв к принятию себя и своего тела: «9 стратегий для восстановления сил», «Всё, что вы знаете об ожирении — ложь», «Как получать удовольствие от своей повседневной жизни?» и другое.

Таким образом, посты в феминистских сообществах имеют различия по формальным показателям и содержанию в зависимости от целей и направленности группы. Так, согласно полученным данным, посты в группе «Shut your sexist mouth up» отражают негативную повестку, ориентированы на оказание помощи женщинам жертвам насилия и ущемления их прав, который отличается преобладанием информационно-коммуникативного контента, ориентированного на аудиторию группы. Посты в группе «Бодипозитив/Bodypositive» отражают контент по теме принятия себя и любви к себе, который содержит как визуальный, так и информационный контент, преподносится кратко, опираясь на аудиторию группы.

Литература:

1. Савина А. От суфражисток до радфем: Ключевые направления феминизма // Wonderzine [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.wonderzine.com/wonderzine/life/life/218101-the-f-word>
2. Шевелева А. Гендеролог Наталья Пушкарёва — о продолжении сексуальной революции и неудачах российского феминизма // The Village [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.the-village.ru/village/people/city-news/162785-ch-to-novogo-genderolog>
3. Ehrenreich B. What is Socialist Feminism? // The Feminist eZine [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.feministezine.com/feminist/modern/Socialist-Feminism.htm>

РЕГИОНОВЕДЕНИЕ

Уровень грамотности населения Кореи в колониальный период

Дандарова Зинаида Нимацыреновна, студент
Бурятский государственный университет имени Доржи Банзарова (г. Улан-Удэ)

В статье автор рассматривает уровень грамотности населения Кореи в период колонизации в условиях существования нескольких языков внутри страны. Проводится анализ нескольких национальных опросов с целью выявления влияния со стороны Японии на институт образования и общий уровень грамотности.

Ключевые слова: колонизация, Корея, уровень грамотности, образование, Южная Корея, образование.

Первая половина 20 века на полуострове Корея знаменуется тяжелым периодом оккупации со стороны Японии, который буквально разделил историю государства на до и после и многое изменил. Речь идет не только о политическом, экономическом и социальном институтах, но и об образовательной сфере, которая претерпела ряд реформ. Несомненно, этот период аннексии имел свои преимущества в виде экономического роста и организованности политического устройства страны, но, тем не менее, это не позволяет забыть о тех обстоятельствах, с которыми был вынужден столкнуться корейский народ: дискриминация, жесткая авторитарная политика, насильственное внедрение системы японского образования и искоренение корейской самобытной культуры.

Несомненно, колонизация повлияла и на уровень грамотности в стране. На собрании Международного статисти-

ческого института, состоявшемся в Швейцарии в 1895 году, было принято решение о разработке «Национального гражданского исследования» в сотрудничестве с правительствами других стран. Данное гражданское исследование подразумевало под собой перепись населения, а также обследование его перемещения, что уже проводилось ранее в 14 странах Европы и Америки. Под давлением таких международных запросов в 1902 году Япония обнародовала Закон о национальной переписи населения № 12. Однако из-за различных дискуссий, связанных с его внедрением, первая национальная перепись была проведена только в 1920 году. Корея также была вынуждена провести перепись населения, так как на тот момент была включена в состав Японской империи. Данные исследования помогут оценить уровень грамотности в период колонизации и после него.

표 2-1_ 조선 국세조사의 조사 항목

조사항목	1925	1930	1935	1940	1944
씨명 또는 성명	○	○	○	○	○
세대에서의 지위	-	○	-	○	-
성별	○	○	○	○	○
생년월일	○	○	○	○	○(*)
배우자 관계	○	○	○	○	○
직업(소속산업)	-	○	-	○	○
출생지	-	○	-	○	-
민적(民籍) 또는 국적	○	○	○	○	○
상주지	-	-	○	-	-
본적지	-	-	-	○	○
읽기, 쓰기의 정도	-	○	-	-	-
학력	-	-	-	-	○
지정 기능	-	-	-	○	-
특수 기능	-	-	-	-	△
병역 관계	-	-	-	○	△

* ○는 해당 연도 국세조사의 조사 항목에 포함되었던 것을 나타낸다.

** (*)는 호적부로부터 선정. △는 조사 항목이기는 하였지만, 결과가 인쇄에 첨부되지 않은 항목.

Что касается переписи населения Кореи, как показано в таблице, в общей сложности было проведено пять общенациональных переписей населения в 1925, 1930, 1935, 1940 и 1944 году. В 1930 году было проведено исследование «уровня чтения и письма» 530 тысяч японцев, проживающих в Корее,

и 244 тысяч корейцев. В 1944 году был проведен общий опрос уровня образования населения.

В следующей таблице более подробно показаны результаты исследования грамотности в ходе национальной переписи населения Кореи в 1930 году.

표 2-4_ 1930년 조선 국세조사로 보는 식자 기능의 보급 상황

		총수	가나 및 한글 식자	가나만의 식자	한글만의 식자	양쪽 모두 식자 불가	③ 남/녀비			
총수	총수	21,058,305	1,420,840(6.7%)	395,571(1.9%)	3,159,738(15.0%)	16,082,156(76.4%)	3.9			
	남성	10,763,679	1,223,528(11.4%)	215,818(2.0%)	2,554,082(23.7%)	6,770,251(62.9%)				
	여성	10,294,626	197,312(1.9%)	179,753(1.7%)	605,656(5.9%)	9,311,905(90.5%)				
① 일본인	총수	527,016	32,714(6.2%)	386,979(73.4%)	0(0.0%)	107,323(20.4%)	1.1			
	남성	285,966	27,310(9.6%)	208,597(72.9%)	0(0.0%)	50,059(17.5%)				
	여성	241,050	5,404(2.2%)	178,382(74.0%)	0(0.0%)	57,264(23.8%)				
조선인	① 총수	총수	20,438,108	1,387,276(6.8%)	6,297(0.0%)	3,156,408(15.4%)	15,888,127(77.7%)	4.5		
		남성	10,398,889	1,195,461(11.5%)	5,070(0.0%)	2,551,077(24.5%)	6,647,281(63.9%)			
		여성	10,039,219	191,815(1.9%)	1,227(0.0%)	605,331(6.0%)	9,240,846(92.0%)			
	② 부군별	부 (府部)	총수	889,082	218,369(24.6%)	1,838(0.2%)	164,752(18.5%)	504,123(56.7%)	2.1	
			남성	456,919	165,920(36.3%)	1,417(0.3%)	98,825(21.6%)	190,757(41.7%)		
			여성	432,163	52,449(12.1%)	421(0.1%)	65,927(15.3%)	313,366(72.5%)		
		군 (郡部)	총수	19,549,026	1,168,907(6.0%)	4,459(0.0%)	2,991,656(15.3%)	15,384,004(78.7%)	5.0	
			남성	9,941,970	1,029,541(10.4%)	3,653(0.0%)	2,452,252(24.7%)	6,456,524(64.9%)		
			여성	9,607,056	139,366(1.5%)	806(0.0%)	539,404(5.6%)	8,927,480(92.9%)		
	6세 이상	6세 이상	총수	16,582,521	1,387,276(8.4%)	6,297(0.0%)	3,156,408(19.0%)	12,032,540(72.6%)	4.5	
			남성	8,445,891	1,195,461(14.2%)	5,070(0.1%)	2,551,077(30.2%)	4,694,283(55.6%)		
			여성	8,136,630	191,815(2.4%)	1,227(0.0%)	605,331(7.4%)	7,338,257(90.2%)		
6~9세		6~9세	총수	2,083,756	161,000(7.7%)	356(0.0%)	79,822(3.8%)	1,842,578(88.4%)	3.5	
			남성	1,069,867	126,434(11.8%)	256(0.0%)	63,641(5.9%)	879,536(82.2%)		
			여성	1,013,889	34,566(3.4%)	100(0.0%)	16,181(1.6%)	963,042(95.0%)		
		10~14세	10~14세	총수	2,220,479	382,319(17.2%)	948(0.0%)	224,720(10.1%)	1,612,492(72.6%)	3.3
				남성	1,153,608	315,907(27.4%)	691(0.1%)	159,002(13.8%)	678,008(58.8%)	
				여성	1,066,871	66,412(6.2%)	257(0.0%)	65,718(6.2%)	934,484(87.6%)	
⑤ 연령별		15~19세	총수	2,051,939	313,133(15.3%)	1,432(0.1%)	376,484(18.3%)	1,360,890(66.3%)	3.0	
			남성	1,058,199	263,173(24.9%)	1,128(0.1%)	263,253(24.9%)	530,645(50.1%)		
			여성	993,740	49,960(5.0%)	304(0.0%)	113,231(11.4%)	830,245(83.5%)		
	20~24세	20~24세	총수	1,711,543	209,619(12.2%)	1,071(0.1%)	389,969(22.8%)	1,110,884(64.9%)	3.9	
			남성	860,573	186,963(21.7%)	827(0.1%)	291,954(33.9%)	380,829(44.3%)		
			여성	850,970	22,656(2.7%)	244(0.0%)	98,015(11.5%)	730,055(85.8%)		
	25~39세	25~39세	총수	3,953,440	255,435(6.5%)	1,727(0.0%)	1,021,835(25.8%)	2,674,443(67.6%)	5.3	
			남성	2,017,561	239,765(11.9%)	1,479(0.1%)	842,525(41.8%)	933,792(46.3%)		
			여성	1,935,879	15,670(0.8%)	248(0.0%)	179,310(9.3%)	1,740,651(89.9%)		
	40~59세	40~59세	총수	3,289,942	60,458(1.8%)	631(0.0%)	812,731(24.7%)	2,416,122(73.4%)	7.0	
			남성	1,694,359	58,404(3.4%)	577(0.0%)	711,293(42.0%)	924,085(54.5%)		
			여성	1,595,583	2,054(0.1%)	54(0.0%)	101,438(6.4%)	1,492,037(93.5%)		
60세 이상	60세 이상	총수	1,271,422	5,312(0.4%)	132(0.0%)	250,847(19.7%)	1,015,131(79.8%)	8.1		
		남성	591,724	4,815(0.8%)	112(0.0%)	219,409(37.1%)	367,388(62.1%)			
		여성	679,698	497(0.1%)	20(0.0%)	31,438(4.6%)	647,743(95.3%)			

표: 조선총독부, 『昭和五年 朝鮮國勢調査報告 全鮮編 第一卷 結果表』(1934), 72~73-80~81면.

①~⑤는 본문 중의 대응 부분을 나타낸다.

Основываясь на данных таблицы, можно сравнить уровень грамотности японцев и корейцев. Не менее 80% японцев, являющиеся колониальным правящим классом, читают и пишут на японском языке, около 77% корейцев, напротив, являются неграмотными. Однако, если учитывать группу населения в возрасте от 0 до 5 лет, уровень грамотности японцев составляет 95,2%, корейцев — всего 27,4%, что уже является более значительным разрывом. Кроме того, стоит учесть и разрыв между мужчинами и женщинами: японцы — 1.1, корейцы — 4.5, что также указывает на большую разницу в уровне грамотности.

Также была довольно существенна разница между теми, кто жил в городах, и теми, кто жил в сельской местности. Уровень грамотности более зажиточных составил 43,3%, а уровень грамотности живущих в сельской местности — всего 21,3%. Кроме того, можно заметить, что разница в знаниях между мужчинами и женщинами, живущих в городах, немного меньше, чем в пригородах и селах. Отдельно стоит упомянуть о разнице между гендерами. Низкая грамотность среди женщин объясняется тем, что в то время в приоритете было использование уст-

ного языка — в среднем 10 женщин из 11 не использовали письменный способ общения.

Отдельно также можно выделить возрастные различия. Так, в среднем самый высокий коэффициент грамотности имели мужчины в возрасте 20–24 лет и женщины в возрасте 15–19 лет. Данный коэффициент постепенно снижается с увеличением возраста. Что касается гендерных различий, разница между мужчинами и женщинами становится больше с увеличением возраста в поколениях старше 15–19 лет (3,0), что имеет наименьшее различие. Самый большой показатель — в поколениях старше 60 лет — 8.1.

Обобщив данные таблиц, можно сделать вывод, что к 1930 году грамотность корейцев все еще находилась на низком уровне, хоть и сфера образования стала понемногу улучшаться благодаря нововведениям Японской империи. Для того, чтобы определить, насколько эффективной была нововведенная программа преобразования, следует также изучить данные последней переписи населения, прошедшей в 1944 году.

Таблица 2–5 показывает результаты опроса, проведенного в 1944 году. Данные таблицы можно считать условным результатом политики образования, проводимой японцами.

표 2-5_ 1944년 조선 인구 조사로 보는 학력의 분포

	총수	①					②	③	④	①의 %	②의 %	③의 %	④의 %		
		대학 졸업	전문학교 졸업	중등학교 졸업	국민학교 고등 과 졸업	국민학교 초등 과 졸업	국민학교 초등 과 퇴학	간이학교·서당 수료	불취학						
~11세	총수	7,368,032					3,675	6,191	20,501	7,337,665	0.0%	0.1%	0.3%	99.6%	
	남	3,497,200					2,394	4,040	13,721	3,477,045	0.1%	0.1%	0.4%	99.4%	
	여	3,870,832					1,281	2,151	6,780	3,860,620	0.0%	0.1%	0.2%	99.7%	
12~45세	총수	11,334,700	6,567	19,788	188,197	48,367	1,598,840	240,309	663,192	8,569,440	16.4%	2.1%	5.9%	75.6%	
	남	5,507,077	6,473	16,344	151,428	39,327	1,247,479	179,233	560,931	3,305,862	26.5%	3.3%	10.2%	60.0%	
	여	5,827,623	94	3,444	36,769	9,040	351,361	61,076	102,261	5,263,578	6.9%	1.0%	1.8%	90.3%	
내역	12~19세	총수	3,507,069	10	583	38,223	18,209	830,379	89,234	178,353	2,352,078	25.3%	2.5%	5.1%	67.1%
		남	1,673,191	9	136	26,824	13,615	608,989	60,182	119,735	843,701	38.8%	3.6%	7.2%	50.4%
		여	1,833,878	1	447	11,399	4,594	221,390	29,052	58,618	1,508,377	13.0%	1.6%	3.2%	82.3%
	20~29세	총수	3,539,612	2,855	10,310	89,501	18,720	495,762	91,159	192,638	2,638,667	17.4%	2.6%	5.4%	74.5%
		남	1,701,198	2,813	8,239	71,908	15,626	397,840	68,726	164,902	971,144	29.2%	4.0%	9.7%	57.1%
		여	1,838,414	42	2,071	17,593	3,094	97,922	22,433	27,736	1,667,523	6.6%	1.2%	1.5%	90.7%
	30~45세	총수	4,288,019	3,702	8,895	60,473	11,438	272,699	59,916	292,201	3,578,695	8.3%	1.4%	6.8%	83.5%
		남	2,132,688	3,651	7,969	52,696	10,086	240,650	50,325	276,294	1,491,017	14.8%	2.4%	13.0%	69.9%
		여	2,155,331	51	926	7,777	1,352	32,049	9,591	15,907	2,087,678	2.0%	0.4%	0.7%	96.9%
46세~	총수	4,090,929	807	2,276	11,440	1,575	34,527	8,305	296,429	3,735,570	1.2%	0.2%	7.2%	91.3%	
	남	1,991,251	799	2,211	10,683	1,375	31,617	6,977	289,656	1,647,933	2.3%	0.4%	14.5%	82.8%	
	여	2,099,678	8	65	757	200	2,910	1,328	6,773	2,087,637	0.2%	0.1%	0.3%	99.4%	

출전 : 『(極秘) 昭和十九年五月一日人口調査結果報告其ノ二』, 조선총독부, 1945, 142~143면.
* 연령표시증 ‘~’는 이상 이하를 표시한다.

Таким образом, были проанализированы данные нескольких опросов уровня грамотности населения Кореи в колониальный период в условиях существования нескольких языков внутри страны. Перепись населения, начало которой положило давление со стороны международной верхушки, стала инструментом для японцев, позволяющим знать и контролировать число грамотных корейцев, а также делать выводы об эффективности образовательной системы. Кроме того, из анализа результатов опроса следует, что разрыв между япон-

цами и корейцами, гендерный разрыв, классовый, разрыв поколений, разрыв между городскими и сельскими жителями был достаточно велик, что говорит о социальных противоречиях, связанных с приобретением знаний. Тем не менее, данные опросы также доказывают, что образовательная сфера получила огромный толчок в развитии и перешла на новый уровень, отличающийся своей эффективностью и доступностью. На это указывает и увеличившийся уровень грамотности, и сокращение гендерного разрыва в плане приобретения знаний.

Литература:

1. Lee J. H. The school equalization policy of Korea: past failures and proposed measure for reform / J. H. Lee // Korea journal Vol.1.— 2004.— 221–234p.
2. Seth M. J. Education fever: society, politics, and the pursuit of schooling in South Korea / M. J. Seth.— Honolulu: University of Hawaii press, 2002.— 309p.
3. 김민수. 국어정책론 / 김민수.— 서울: 고려대학교 출판부, 1973.— 289с.
4. 김형규. 국어학개론 / 김형규.— 서울: 일성당서점, 1949.— 322с.
5. 김병문. 언어적 근대의 기획 / 김병문.— 서울: 소명출판, 2013.— 129с.
6. 백두현. 우리말 명칭의 역사적 변천관 민족어 의식의 발달 / 백두현.— 언어과학연구, 2004.— 28, 115–140с.
7. 최경봉. 근대 학문 형성기, 구어의 발견과 문법학적 모색 / 최경봉.— 우리어문연구, 2014.— 49, 81–122с.
8. 최경봉. 근대 국어학의 논리와 계보 / 최경봉.— 서울: 일조각, 2016.— 326с.

Изучение опыта сохранения и популяризации культурного наследия на примере Калужской области

Федина Екатерина Валерьевна, студент магистратуры
Калужский государственный университет имени К. Э. Циолковского

В статье обозначены проблемы, связанные с объектами культурного наследия на территории нашей страны и Калужской области. Рассматривается деятельность органов исполнительной власти региона, государственных учреждений, общественных организаций, направленная на сохранение и популяризацию культурного наследия области.

Ключевые слова: культурное наследие, объект культурного наследия, сохранение исторической памяти, дворянская усадьба, государственно-частное партнерство, волонтерство, общественные организации.

Проблема сохранения историко-культурного наследия в современных условиях приобрела особую актуальность.

По данным Всероссийской общественной организации «Всероссийское общество охраны памятников истории и культуры» состояние объектов культурного наследия в настоящее время может рассматриваться как критическое. Происходит устойчивое сокращение культурного богатства нашей страны. По различным оценкам, состояние от 50 до 70% находящихся на государственной охране памятников истории и культуры характеризуется как неудовлетворительное, для большей их части необходимо принятие срочных мер по спасению от разрушения, повреждения и уничтожения. За последние 10 лет в Российской Федерации погибло более 2,5 тысяч памятников. Ежегодные утраты составляют 150–200 памятников [4].

Ныне глава государства, местные структуры власти постоянно обращаются к проблеме сохранения культурного наследия, подчеркивается необходимость принятия мер по предотвращению утраты памятников.

Так, 30 декабря 2021 года Президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин подписал Указ об установлении в 2022 году Года культурного наследия народов России (Указ № 745 от 30.12.2021). Согласно документу, Год культурного наследия народов России проводится «в целях популяризации народного искусства, сохранения культурных традиций, памятников истории и культуры, этнокультурного многообразия, культурной самобытности всех народов и этнических общностей РФ» [1].

В Калужской области также существует проблема сохранения культурного наследия.

На территории нашего региона в настоящее время насчитывается более 2,5 тысяч объектов культурного наследия и памятников. Все они требуют внимания и не все находятся в надлежащем состоянии. В удовлетворительном состоянии на сегодняшний день находятся примерно 70% объектов исторического наследия в области. Остальные: бесхозные и федеральные — в сложной ситуации [2].

Вместе с тем руководство региона осознает указанную проблему и проводит мероприятия, направленные на ее устранение. Так, на территории Калужской области осуществляет свою деятельность Управление по охране объектов культурного наследия Калужской области, которое является исполнительным органом государственной власти Калужской области, уполномоченным в области сохранения, использования, популяризации и государственной охраны объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации, и обладает исполнительно-распорядительными и контрольными полномочиями, отнесенными к его ведению [3].

С 2004 года ведет свою деятельность рабочая группа по сохранению исторической памяти при Губернаторе Калужской области, основными задачами которой стали изыскательская работа, сбор материалов о личностях, внесших весомый вклад в историю Калужского края, увековечение их памяти. Кроме того, члены группы проводят выездные заседания в районах —

делятся опытом сохранения исторической памяти с местными активистами, ведут просветительскую и издательскую деятельность, тесно взаимодействуют с национальными культурными объединениями. Стоит отметить, что в состав рабочей группы входят известные общественные деятели региона и краеведы.

С 2011 года действует государственное бюджетное учреждение культуры Калужской области «Научно-производственный центр по сохранению и использованию объектов культурного наследия», основная цель деятельности которого является выполнение работ, оказание услуг в целях обеспечения реализации полномочий в сфере сохранения, использования и популяризации объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации [5].

Стоит отметить, что Калужская область одной из первых стала применять механизмы государственно-частного партнерства (механизм привлечения частных инвесторов к решению общественно значимых задач на взаимовыгодных условиях) — в 2012 году было заключено первое в России концессионное соглашение в отношении объектов культурного наследия — усадьбы Полотняный завод (усадьба Гончаровых). С помощью механизмов ГЧП приведена в порядок территория усадьбы, реставрировано здание ткацкого корпуса, проведены работы по гидроизоляции фундамента и организации дренажной системы для отвода грунтовых вод и атмосферных осадков, восстановлены кровля и окна здания, проведены ремонтно-реставрационные работы, построен и запущен отель «ГончаровЪ», работает литературное кафе, в 2018 году открыт музей бумаги «Бузеон». Благодаря частным инвестициям уникальный объект пушкинских мест — «Полотняный завод» в значительной степени восстановлен [8].

С 2018 года выходит учрежденный министерством культуры Калужской области культурно-просветительский журнал «Ка-

лужское наследие», который на своих страницах знакомит читателя с историей и культурой Калужской земли, рассказывает о людях, прославивших ее. Выпуски журнала, уже получившие достойную оценку общественности, рассчитаны на широкие читательские круги, на читателей, неравнодушных к прошлому своего Отечества [7].

Кроме того, в сохранении культурного наследия принимает активное участие и общественность — с 2018 года на территории нашего региона активизировалось Калужское областное отделение Всероссийской общественной организации «Всероссийское общество охраны памятников истории и культуры», осуществляющее деятельность по охране, сбережению, популяризации и использованию историко-культурного наследия [6].

Волонтеры нашего региона также принимают участие в фестивале восстановления исторической среды силами волонтеров и спонсоров «Том Сойер Фест», основная задача которого — возвращение цвета старинным зданиям и создание новых смыслов историческим центрам городов. Калужские волонтеры принимали участие в преобразении следующих объектов в Калуге: дом Яковлева (ул. Луначарского, д. 3), дом Смирнова (ул. Рылеева, д. 73), жилые дома конца 19 века (ул. Рылеева, д. 65 и д. 67), жилой дом конца 19 века (ул. Рылеева, д. 62), жилой дом конца 19 века (ул. Рылеева, д. 64).

Таким образом, в Калужской области на сегодняшний день существует ряд трудностей, связанных с неудовлетворительным состоянием некоторых объектов культурного наследия, однако, власть и общественность активно работает в направлении сохранения исторических построек и памятников, привлекая различные методы, в том числе механизм государственно-частного партнерства, волонтерства, издательско-просветительской, популяризационной деятельности.

Литература:

1. Указ Президента РФ от 30.12.2021 № 745 «О проведении в Российской Федерации Года культурного наследия народов России» // URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 30.11.2021).
2. Бессонов, В. А. Спасти наследие. Как не потерять историю и подготовить Калугу к юбилею« [Текст] / В. А. Бессонов // Интернет-сайт «aif.ru». — 2020. URL: https://kaluga.aif.ru/society/persona/spasti_nasledie_kak_ne_poteryat_istoriyu_i_podgotovit_kalugu_k_yubileyu (дата обращения: 30.11.2021).
3. Официальный портал органов власти Калужской области: [электронный ресурс]. URL: <https://kopb.admoblkaluga.ru/sub/iprohculture/> (дата обращения: 30.11.2021).
4. Сайт Всероссийской общественной организации «Всероссийское общество охраны памятников истории и культуры»: [электронный ресурс]. URL: <http://vooripik.ru/> (дата обращения: 30.11.2021)
5. Сайт государственного бюджетного учреждения культуры Калужской области «Научно-производственный центр по сохранению и использованию объектов культурного наследия»: [электронный ресурс]. URL: <http://xn--8sbmbctsn-b2aoh3c0i.xn--p1ai/> (дата обращения: 30.11.2021).
6. Сайт Калужского областного отделения Всероссийской общественной организации «Всероссийское общество охраны памятников истории и культуры»: [электронный ресурс]. URL: <http://kovoopik.ru/> (дата обращения: 30.11.2021)
7. Сайт Калужского объединенного музея-заповедника: [электронный ресурс]. URL: http://kaluga-museum.ru/polotnjaniy_zavod/ (дата обращения: 30.11.2021)
8. Сайт Центра государственно-частного партнерства Калужской области: [электронный ресурс]. URL: <https://gchp40.ru/opyt-gchp-v-kaluzhskoj-oblasti/> (дата обращения: 30.11.2021)

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 4 (399) / 2022

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 09.02.2022. Дата выхода в свет: 16.02.2022.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420140, г. Казань, ул. Юлиуса Фучика, д. 94А, а/я 121.

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.