УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»
ОМСКИЙ ФИЛИАЛ
НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЧАСТНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

пр. К. Маркса, 18/10, Омск, 644042, тел./факс (3812) 37-30-19, e-mail: info@omfpu.ru

ОТ СИНЕРГИИ ЗНАНИЙ К СИНЕРГИИ БИЗНЕСА: ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

СБОРНИК СТАТЕЙ И ТЕЗИСОВ ДОКЛАДОВ VII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

(30 марта 2020 г.)



Омск 2020

УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»
ОМСКИЙ ФИЛИАЛ
НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ЧАСТНОГО
УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ «СИНЕРГИЯ»

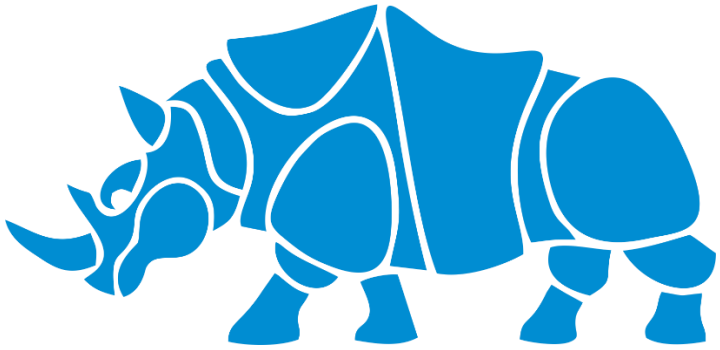
ОТ СИНЕРГИИ ЗНАНИЙ К СИНЕРГИИ БИЗНЕСА

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

СБОРНИК СТАТЕЙ И ТЕЗИСОВ ДОКЛАДОВ VII МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ СТУДЕНТОВ, МАГИСТРАНТОВ И ПРЕПОДАВАТЕЛЕЙ

(30 марта 2020 г.)

Электронное издание



Омск
Издательский центр КАН
2020

УДК 33
ББК 55.29
О 80

Редакционная коллегия:

И.В. Шипицына, директор Омского филиала Университета «Синергия»

О.О. Князева, канд.пед.наук, зав.каф. Общего менеджмента, Омский филиал Университета «Синергия»

Г.А. Домащенко, канд.экон.наук, доцент, зав.каф. Финансов и бухгалтерского учета, Омский филиал Университета «Синергия»

О 80 **От синергии знаний к синергии бизнеса. Цифровая трансформация:** сборник статей и тезисов докладов VII Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей (30 марта 2020 г.) [Электронный ресурс]/ Московский финансово-промышленный университет «Синергия», Омский филиал. – Электрон. дан. – Омск: Издательский центр КАН, 2020. – электрон. опт. диск (CD-R) – Систем. требования: операц. система Windows; устройство чтения CD/DVD/ROM

4,65 Мб
оптический компакт-диск

ISBN 978-5-907156-46-3

В сборнике представлены материалы VII Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей «От синергии знаний к синергии бизнеса. Цифровая трансформация», прошедшей 30 марта 2020 г. в Омском филиале Университета «Синергия».

Сборник адресован студентам, магистрантам и преподавателям, а также всем интересующимся современными научными исследованиями.

В статьях сохранены особенности авторского стиля.

УДК 33
ББК 55.29

ISBN 978-5-907156-46-3

© Омский филиал Негосударственного образовательного частного учреждения высшего образования «Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА

Миллер А.Е., Яковлева Е.В. Организационные трансформации промышленных компаний в условиях цифровизации: экологический подход 7
Миллер М.А. Организационно-экономический механизм реализации технологической интеграции в промышленности 11
Никитюк Г.С., Лукшина М.В. Маркетинг в социальных сетях 15
Сажина В.Д., Захарченко Е.О. Влияние технологии Blockchain на экономику России 18
Черных Д.Д. Интернет торговля как феномен XXI века 21

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Булахова А.В. Проблемы конкурентоспособности производственных предприятий в современных условиях 24
Булахова А.В. Состояние и перспективы электронной торговли в России 27
Кадыров Т.И. Лизинг как инструмент поддержки производственных мощностей предприятия 31
Каменева Е.Ю., Коломиец Т.С. Технология Blockchain – будущее цифровой трансформации 34
Лукшина М.В., Никитюк Г.С. Конкуренция в малом бизнесе 37

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Гончарова Н.Ю., Хайрулина Л.Р. Ошибки найма персонала и методы их снижения 40
Жердева А.А. Основные направления развития технологий операционного менеджмента в современных условиях 45
Жердева А.А. Проблемы применения психологических методов в управлении персоналом 49
Кадыров Т.И. К вопросу о необходимости использования инструментов стратегического менеджмента в управлении человеческими ресурсами 55
Каменева Е. Ю. Мотивированный персонал как залог хорошего бизнеса 58
Каменева Е.Ю. Применение тайм-менеджмента в бизнесе 61
Курилова Ю.В., Хайрулина Л.Р. Оценка результатов труда персонала в сети салонов европейской обуви «Janita» 64
Матюшенко С.В., Телятникова С.А. Управление конфликтами в ТД «Ниагара» 69
Мелентьева О.В., Бармотина Ю.В. Перспективы и недостатки развития малого бизнеса в России и Португалии 73
Савченко Т.В., Каменева Е.Ю., Феллер Е.А. Современные средства деловых коммуникаций в менеджменте 77
Феллер Е.А. Операционный менеджмент в системе управления предприятием 81
Шигапова М.Ю. Мотивация как один из базовых компонентов системы менеджмента по качеству труда в современных обстоятельствах 84

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Shuklov V.V., Zhaiyk S. Green economy and sustainable development in oil&gas sector 87
Yessenova A.K. Social finance development in Kazakhstan 92
Апешев А.А. Особенности оценки рисков при бизнес-планировании 97
Бармотина Ю.В., Коваленко В.В. Сравнительный анализ понятий и методик ликвидности и платежеспособности в современных условиях 101
Барышникова Н. А. Роль человеческого капитала в эпоху экономики знаний 105
Булахова А.В. Анализ инвестиционной привлекательности Омской области 109
Вдовиченко В.Д. Особенности иностранного инвестироания в экономику России 113
Гакельберг Т.Б. Механизм оценки финансового результата регионального филиала дистрибьюторской компании 116
Ганиева З.Х. Анализ депозитной политики и депозитной базы физических лиц АО «Fortebank» 119
Ганиева З.Х. Итоги развития коммерческого банка АО «Fortebank» 123
Гомула А.В. Особенности оценки стоимости IT-бизнеса 127
Жалтурова А.Д. Анализ кредитного портфеля АО «ЖССБК» 131
Жалтурова А.Д. Оценка эффективности эмиссионных Операций АО «Fortebank» 135
Жаулетбаева А.И. Тенденции развития депозитного рынка Республики Казахстан 139
Ивина Е.С., Савочкина М.С. Рентабельность как показатель эффективности деятельности экономического субъекта 143
Кажибаев О.С. Качество кредитного портфеля банковского сектора Республики Казастан 146
Кайзель В.В. Актуальные проблемы организации учета по центрам финансовой ответственности и предполагаемые пути их решения 151
Кайзель В.В., Домащенко Г.А. Методика анализа финансовой устойчивости экономического субъекта 155
Капанина Н.В. Управление запасами как метод оптимизации оборотных активов 159
Коваленко В.В. Особенности развития автоматизации управленческого учета 163
Косумова Д.С. Проблемы оценки надежности негосударственных пенсионных фондов РФ 167
Куршакова Н.Б. Концепция управления логистическим персоналом предприятий-участников транспортно-логистической системы 171
Лифанова П.Ю. Законопроекты по страхованию жилья от ЧС 177
Лукшина М.В., Никитюк Г.С. Проблемы планирования объема продаж на предприятии 181
Миллер А.А. Исследование влияния рынка ценных бумаг на развитие финансового потенциала регионов 184
Миллер Н.В. Налоговые риски и налоговые правонарушения 188

Мукатаева А.М. Предпосылки возникновения кредитного риска коммерческого банка 192
Найденова Н.В. Валовое накопление основного капитала и экономический рост 196
Носуленко Н.Д. Особенности поведения российского потребителя в современных условиях 200
Павлусенко И.М. Анализ рынка потребителей страхования малого и среднего бизнеса 204
Пилипенко Д.В. Организация маркетинового исследования сервисного центра «Феникс-Авто Премиум» 208
Прокопьев И.А. Система анализа и управления финансовыми потоками предприятия 212
Савочкина М.С. Формирование затрат и калькулирование полной и сокращенной себестоимости продукции в системе управленческого учета 216
Скиба О.И. Проблемы и перспективы управления региональной системой здравоохранения 220
Феллер Е.А. Особенности управления рисками в инвестиционной деятельности 224
Цапова О. А., Михайлова Н. Ю. Финансовое состояние коммерческого банка АО «Fortebank» 227
Шаймергенова А.К. К вопросу об управлении финансовыми рисками в коммерческом банке 231
Шипицына А.А., Шипицына И.В. Значение финансового анализа в деятельности экономического субъекта 236

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

Amangali D.K. Role of the information technologies in finance 240
Александров М.В., Приходько В.А. Внедрение криптовалюты в экономику России 243
Ахмутинова М.Ж., Кайзель Е.В., Рыбалова И.В. Необходимость развития цифровой экономики в современных условиях 245
Борисенко М.В., Шестак М.С. Дистанционное банковское обслуживание 249
Вольский П.С. Внедрение цифровых технологий в экономику России 253
Гринёва Т.Н., Ковальчук А.В., Савченко Т.В. Влияние цифровых технологий на деловое общение 255
Ибрагимова Н.В. Реализация мероприятий по внедрению цифровых технологий в деятельность предприятий Казахстана на примере АО «КИРИ» 258
Мавлютова Г.А., Ножкина Е.Б., Алтухов П.Л. Совершенствование системы управления в условиях цифровой экономики как фактор развития человеческого капитала 262
Морозова В.А., Пузина Н.В. Практика интернет-торговли алкогольной продукцией за рубежом 265
Рячкин А.Ю. Проблемы и перспективы развития цифровой экономики в Российской Федерации 270
Феллер Е.А., Коломиец Т.С. Деятельность фирм в условиях цифровизации экономики 274

Хайрулина Л.Р. Управление развитием трудовых ресурсов регионов России в условиях цифровизации экономики 276
Щербаков С.В., Рысев Г.С. Цифровые технологии в банковской сфере и их влияние на экономическую безопасность 285

ЦИФРОВАЯ КУЛЬТУРА

Бугаев К.В., Кожатаев А.К. Цифровая трансформация общества: анализ научных работ 289
Воробьева Е.Ю. Цифровые информационные технологии: приручение диких животных 293
Ивина Е.С., Некрасов Я.В. Использование VR технологий как новый способ реализации культурных продуктов 297
Князева О.О. Инфографика как техника визуализации информации 299
Сахипова А.Д., Карпенко А.А. К вопросу о распространении экстремизма в молодежной среде при помощи социальных сетей 303
Янгалышева Д.В. Средства массовой информации в цифровую эпоху 307

ВЫСШАЯ ШКОЛА В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

Ежгурова А.А., Просвирнина Л.Г. Проектное обучение иностранным языкам в высшей школе в эпоху цифровизации 310

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЕСТЕСТВЕННЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Ахметова Ж.Б. Проблемы и перспективы развития страхования домашних животных в России и зарубежных странах 314
Захарова Ж.Ж., Попов И.А., Щеглов А.Ф. О формировании экономической компетентности курсантов военных вузов 318
Захарова Ж.Ж., Попов И.А., Щеглов А.Ф. Проблемы повышения финансовой грамотности курсантов военных вузов 322
Васильева А.А. Кривая Штейнера 326
Вдовиченко В.Д. Демографический анализ ситуации в Омске 331
Веренцова А.В., Домащенко Г.А. Социальное развитие персонала организации 337
Волина Е.Н. Проблемы функционирования молодежного рынка труда в России 339
Галиба М.В., Шмаков А.А., Савченко Т.В. Манипуляции как инструмент влияния в современной деловой практике 345
Кулишов Н.Е., Замиралова Т.А. Основные подходы, направленные на противодействие экстремизма в молодежной среде 348
Просцевич П.А. Проблемы и перспективы развития туризма в Крыму 353
Сосковец Л.А. Теория вероятности в азартных играх 357
Феллер Е.А. Влияние эннеаграммы на жизнь человека 361
Шигапова М.Ю. Полисемия понятий «мотивация» и «стимуляция» 364
Шкрябина А.Е. Трансформация человеческого потенциала: влияние неформальных институтов 367

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ: ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Миллер А.Е.[1], Яковлева Е.В.[2]
1. Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Россия, Омск
2. Омский государственный технический университет, Россия, Омск

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 20-010-00080

Аннотация. *Раскрывается содержание экологического подхода к организационной трансформации промышленных компаний в условиях цифровизации экономики на основе инноваций. Подход позволяет обосновать неизбежность трансформации предприятий промышленности от модели самостоятельного производства продукции собственных марок к модели бизнеса, направленной на владение брэндом, что можно рассматривать как тенденцию виртуализации и кластеризации промышленных компаний в условиях цифровизации.*

Ключевые слова: *Организационная динамика, промышленные предприятия, экологический подход, цифровая экономика, инновации.*

ORGANIZATIONAL TRANSFORMATION OF INDUSTRIAL COMPANIES UNDER CONDITIONS OF DIGITALIZATION: ECOLOGICAL APPROACH

Miller A.E.[1], Yakovleva E.V.[2]
1. Omsk State University named after F. M. Dostoevsky Russia, Omsk
2. Omsk State Technical University, Russia, Omsk

Abstract. *The content of ecological approach to organizational transformation of industrial companies in conditions of digitalization of economy on the basis of innovation is disclosed. The approach makes it possible to justify the inevitable transformation of industrial enterprises from a model of independent production of own brands to a model of business aimed at ownership of a brand, which can be considered as a trend of virtualization and clustering of industrial companies in conditions of digitalization.*

Keywords: *Organizational dynamics, industrial enterprises, environmental approach, digital economy, innovation.*

Важнейшим откликом переживаемого этапа цифровизации экономики является развивающаяся тенденция организационной трансформации промышленных компаний. Экологический подход позволяет охарактеризовать сущность данных трансформаций и раскрыть их содержание.

Основы данного подхода изложены, например, в работах американских экономистов: Дж.Мура «Хищники и жертвы: новый вид конкурентных отношений»; М. Портера «Заметки по структурному анализу отраслей промышленности»; Ст. Гаулда «Большой палец панды в технологии».

Данный подход является становится неотъемлемым элементом концепции стратегического менеджмента с ориентацией на управление инновационными проектами и новыми технологиями. Представляется целесообразным привитие управленческих навыков по применению экологического подхода менеджерам российских предприятий с учетом таких условий хозяйствования, как:

– неустойчивый скачкообразный характер функционирования финансово-экономической среды;

– риск появления трудно прогнозируемых внешних политических решений;

– сохраняющаяся диспропорция между существующим технологическим уровнем производства и самыми передовыми мировыми решениями в сфере информационных, компьютерных, телекоммуникационных, сетевых технологий.

В основе предлагаемого подхода лежит то, что при разумном рассмотрении экологические явления, закономерности и экономические вполне сопоставимы. Известны, например, приводимые и в отечественной литературе аналогии между экономической эффективностью и экологической. В то же время по-Гаулду не может быть полной аналогии между биологической эволюцией и эволюцией культурных, технологических изменений. Дж.Мур с помощью экологической концепции экосистемы объясняет характер конкурентных отношений в мире современного бизнеса не борьбой за долю на рынке, а гораздо глубже схваткой за то, кто будет лидировать в будущем.

Естественные экосистемы – это, по сути, структурные единицы экологии, которые образуются в результате определенной гармоничной организации взаимоотношений между живыми и неживыми компонентами. Границы экосистем, таким образом, условны. Важно то, что любая экосистема (лес, луг, озеро, река, море, капля воды, планета) определенным образом организована. Необходимо соответствующее сочетание внутренних и внешних по отношению к экосистеме сил для поддержания ее равновесия. Разрушение экосистем (экологические катастрофы в том числе) происходят при неблагоприятном изменении окружающей среды. Доминантные комбинации видов в такой ситуации могут потерять свое лидерство. В результате возникают новые экосистемы, часто во главе с растениями и животными, игравшими ранее незначительную роль. Дж.Мур проводит четкие параллели между этим явлением и ситуацией в современном бизнесе, сталкивающимся с проблемами инноваций в области цифровизации.

Цель экологического подхода к управлению, таким образом, глобальна: суметь вовремя сориентироваться и пересмотреть при необходимости свои стратегические намерения, то есть стратегические направления деятельности компании. При формировании стратегических намерений во времени требуется заглянуть далеко за рамки сегодняшнего дня на пять или десять лет вперед. Это подход, основанный не на анализе отраслевой конкуренции. В данном случае компания – это часть сообщества, своего рода виртуальной организации, которая пересекает несколько отраслей. В таком сообществе компании работают совместно или конкурируют между собой для поддержки нового продукта, удовлетворения спроса, и в конце концов для внедрения нового этапа инноваций, то есть установления нового стандарта (уровня) в технике и технологии. Apple Computers, например, является лидером бизнес системы, которая пересекает как минимум четыре основных отрасли: персональные компьютеры, бытовую технику, информационные и коммуникационные технологии. Бизнес системы, как и их биологические эквиваленты постоянно движутся по направлению от случайной совокупности элементов к более структурированному сообществу.

Для компании, как части бизнес-системы (аналог экосистемы) важны вопросы: существует ли стабильная структура лидерства сообщества, которая отвечает быстро изменяющимся условиям; как можно добиться такого лидерства, которое могло бы успешно приспосабливаться к непрерывным волнам новшеств и изменений. Стадии развития бизнес системы можно представить следующим образом: рождение, расширение, лидерство, обновление, каждой из которых присущи свои проблемы сотрудничества и конкуренции (табл. 1).

Таблица 1

Эволюционные стадии бизнес системы

Стадия	Проблемы сотрудничества	Проблемы конкуренции
Рождение	Взаимодействия с покупателями и поставщиками определяют новые цены, зависящие от нововведений	Защита своих идей от соперников
Расширение	Вынесение новых идей на большой рынок за счет работы с поставщиками и партнерами	Борьба с альтернативными внедрениями схожих идей, гарантия соответствия стандартам для рынка данного класса
Лидерство	Проведение работы по поддержке поставщиков и партнеров для совместной работы в будущем	Поддержание сильной связи с другими игроками в экосистеме, включая основных покупателей и ценных поставщиков
Обновление	Работа с новаторами для внесения новых идей в существующую экосистему	Поддержание высоких барьеров для новичков, чтобы предотвратить построение альтернативных экосистем

В действительности эволюционные стадии не имеют четких границ и управленческие проблемы одной стадии могут быть обнаружены на другой. Экологический подход представляет текущую ситуацию компании с точки зрения следующих вопросов:

– являются ли компании, связанные с данной компанией, наилучшими поставщиками и партнерами?

– связывает ли компания свое будущее с наиболее многообещающими новыми идеями?

– являются ли поставщики лидерами в области коммерциализации инноваций?

– как будет компания поддерживать достаточную рыночную власть и автономию, которые бы гарантировали хорошие финансовые результаты в долгосрочной перспективе?

– какую сеть отношений с потребителями и поставщиками выработали конкуренты?

– как это можно сравнить с тем, что имеет данная компания?

– какие инновации могут сделать текущую экономическую деятельность устаревшей?

– что потребуется для ускорения воплощения совокупности идей в новую жизнеспособную коммерческую экосистему?

Необходимо отслеживание новых тенденций, которые могут изменить бизнес систему, так как это определяет внешний фон деятельности компании, формирует ее перспективы. Современный менеджер промышленного предприятия должен понимать стадии, через которые проходят бизнес системы, и что еще важнее научиться управлять ими.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Миллер М.А.
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
Россия, Омск

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований в рамках научного проекта № 19-010-00081

Аннотация. *В статье обоснована актуальность исследования технологической интеграции в промышленности. Предложены этапы организационно-экономического механизма реализации технологической интеграции в промышленном секторе экономики.*

Ключевые слова: *технологическая интеграция, организационно-экономический механизм, промышленные предприятия.*

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM FOR USING TECHNOLOGICAL INTEGRATION IN INDUSTRY

Miller M.A.
Dostoevsky Omsk State University
Russia, Omsk

Abstract. *The article substantiates the relevance of the study of technological integration in industry. The stages of the organizational and economic mechanism for using technological integration in the industrial sector of the economy are proposed.*

Keywords: *technological integration, organizational and economic mechanism, industrial enterprises.*

На современном этапе развития глобальной экономической системы актуализируется необходимость расширения форматов и практик взаимодействия между хозяйствующими субъектами, в том числе в индустриальном секторе. Показательна нацеленность промышленных предприятий на построение современного, компактного, высокотехнологичного производства, производящего востребованную на рынке продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Стремление к высокой степени технологизации, воплощающейся во внедрении в производственный процесс технологий Индустрии 4.0. (промышленный Интернет вещей, аддитивные технологии, промышленная робототехника, аддитивные технологии, большие данные, цифровое проектирование и моделирование деталей и изделий и т.п.), объясняется невозможностью дальнейшего повышения производительности в промышленности с помощью так называемых традиционных технологий,

широко применяемых в прошлом веке. В этой связи, в мировой и российской практике становится всё более востребованной технологическая интеграция производственных предприятий.

В соответствии с общетеоретическим представлением, обозначенным автором по этому вопросу в предыдущих публикациях, технологическая интеграция есть направление системной технологизации, включающее совокупность механизмов, инструментов и методов для практической реализации на промышленных предприятиях [1; 2]. В рамках конкретизации данного понятия отметим, что речь идет о реализации интеграционного процесса, в котором участвует промышленное предприятие и его партнеры по интеграции (другое промышленное предприятие, информационно-коммуникационная сервисная организация, научная организация и т.п.).

Подобного рода производственно-хозяйственная интеграция, осуществляемая в том числе посредством внутриотраслевого и межотраслевого взаимодействия, призвана объединить технико-технологические возможности организаций, встроиться в продуктивные производственные цепочки, дополнить недостающими технологиями и компетенциями собственный технологический процесс. Кроме того, важно подчеркнуть, что одним из итогов интеграции зачастую может стать появление оригинального технологического решения, возникшего в процессе взаимной технико-технологической «настройки» субъектов интеграции друг на друга и являющегося трансформацией, применяемой «на входе» технологии (технологий).

Одним из вопросов, связанных с интеграцией в промышленности и требующих методической проработки, является обоснование организационно-экономического механизма реализации технологической интеграции. Этапы организационно-экономического механизма представлены на рис.1.

На начальном этапе организационно-экономического механизма происходит выбор субъектов, ответственных за организацию интеграционного процесса как со стороны промышленного предприятия (объекта интеграции), так со стороны партнера (партеров) по интеграции.

Далее на основании данных мониторинга, полученных на втором этапе, производится выявление приоритетных направлений реализации мероприятий технологической интеграции. Результаты мониторинга технологической интеграции, реализуемого на постоянной основе, предоставляют важную для предприятия информацию, необходимую для принятия дальнейших решений по мероприятиям интеграции, в том числе данные:

- о масштабе практик технологической интеграции в отраслевом разрезе;
- о практиках технологической интеграции по направлениям интеграции (технологиям Индустрии 4.0.);
- о структуре типов партнеров промышленного предприятия по технологической интеграции;
- о типичных сложностях, с которыми сталкиваются предприятия в процессе технологической интеграции;

– о практике привлечения к реализации технологической интеграции сторонних специалистов, не являющихся работниками интегрируемых организаций;

– о примерном уровне внесения изменений в смежные производственные процессы на предприятии в процессе технологической интеграции и т.п.



Рисунок 1. Организационно-экономический механизм реализации технологической интеграции на промышленном предприятии

Если выявленные на третьем этапе приоритетные направления – это общее понимание дальнейшей активности по технологической интеграции, рассматриваемые как укрупненные блоки планируемого процесса, то на четвертом этапе механизма речь идет уже о трансформации этих блоков в мероприятия, несущих выраженный контекстный, прикладной характер. Кроме того, на данном этапе организационно-экономического механизма определяются качественные и количественные ориентиры в виде целевых показателей, отражающих желаемый итог проведения мероприятий по технологической интеграции.

Пятый этап механизма – это систематизация выявленных ранее мероприятий по интеграции по срокам и исполнителям в виде плана в соответствующей форме представления. Необходимые для реализации мероприятий технологической интеграции ресурсы также фиксируются на этом плане, в том числе в качестве предполагаемых (в тех случаях, когда точный их объем пока неясен по объективным основаниям).

Принимаемый в рамках шестого этапа бюджет плана мероприятий представляет собой отдельный документ, отражающий исключительно денежную часть необходимых ресурсов и согласованный по суммам средств и их источникам с финансовыми службами интегрируемых субъектов.

Седьмой этап охватывает процесс реализации мероприятий по технологической интеграции по утвержденному плану. На данном этапе вполне вероятно возникновение различных ситуаций и обстоятельств, наличие и влияние которых вынуждает отклоняться от принятых ориентиров по содержанию мероприятия, периоду его осуществления и необходимым ресурсам, в том числе финансовым. Поэтому мотивированный возврат к пятому этапу организационно-экономического механизма в этом случае оправдан и позволяет проявить гибкий подход к такой сложной и не всегда легко прогнозируемой задаче, как внедрение передовой технологии в производственный процесс.

Наконец, заключительным этапом является анализ достигнутых целевых показателей, а также возможных причин отклонения от изначально установленных значений. Получаемые на данном этапе результаты являются основой для принятия организационно-управленческих решений по технологическим приоритетам в целом или отдельным составляющим интеграционного процесса в частности.

Таким образом, организационно-экономический механизм наряду с системой мониторинга и технологией оценки технологической интеграции рассматривается в качестве необходимого методического обеспечения исследований вопросов развития технологизации в промышленности в современных условиях.

Список источников:

1. Миллер М.А. Технологическое взаимодействие российских организаций в условиях новой промышленной революции/ Двадцать пятые апрельские экономические чтения: Материалы международной научно-практической конференции/ Под ред. д.э.н., доцента В.А. Ковалева и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. – Омск, 2019. – С. 96–101.

2. Miller A., Miller M. Development of technology for assessing the effectiveness of technological integration // Proceedings of the 1st International Scientific Conference «Modern Management Trends and the Digital Economy – From Regional Development to Global Economic Growth» (MTDE), Advances in Economics, Business and Management Research, ATLANTIS PRESS, Paris, France. – Volume 81, 2019. P. 69–72.

МАРКЕТИНГ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Никитюк Г.С., Лукшина М.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Статья посвящена маркетингу в социальных сетях, так как за последние несколько лет маркетинг в социальных сетях (SMM) стал неотъемлемой частью интернета, и его доля только увеличивается. Вместе с ростом аудитории таких ресурсов, развиваются и их возможности по продвижению и рекламе, а также растет число опытных SMM-маркетологов.*
Ключевые слова: *маркетинг в социальных сетях, SMM, продвижение.*

PLANNING SALES VOLUME

Nikityuk G.S., Lukshina M.V.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article is devoted to social media marketing, since over the past few years, social media marketing (SMM) has become an integral part of the Internet, and its share is only increasing. Along with the growth of the audience of such resources, their promotion and advertising capabilities are also developing, as well as the number of experienced SMM marketers is growing.*
Keywords: *social media marketing, SMM, promotion.*

Маркетинг в социальных сетях – это, по сути, маркетинг взаимодействия, который включает в себя тесные социальные связи. Это позволяет обеспечить большее доверие к сообщениям, передаваемым через социальные сети. Поэтому его использование компаниями считается целесообразным и полезным [1, 3].

Первоначальная функция социальных сетей – это восстановление связей: они были созданы для того, чтобы пользователи могли найти своих старых друзей в интернете. Но сегодня социальные сети изменили вектор своего развития. Теперь они скорее всего, будут выступать в качестве онлайн-представительства человека, это влияет на поведение пользователей и их потребности. Многие из последних разработок уже пользуются большим спросом, это – поиск информации, хранение файлов, редактирование изображений и возможность вести блог в социальных сетях.

Для многих пользователей социальные сети являются почти синонимом Интернета. Это хорошая почва для маркетологов. И это следует учитывать при разработке маркетинговых коммуникационных кампаний.

Продвижение в социальных сетях позволяет эффективно развивать бизнес и привлекать новых клиентов.

Правильное использование инструментов продвижения в социальных сетях часто приносит впечатляющие результаты, которые стали известны далеко за пределами отрасли. Самые успешные из них становятся образцами и источниками опыта для других маркетологов.

Одним из примеров успешного маркетинга в социальных сетях является международная корпорация ИКЕА, которая уделяет большое внимание продвижению в социальных сетях, в 2016 году выделилась очередной кампанией. Покупателям была предложена серия продуктов, названия которых были взяты из поисковых запросов людей, искавших решения сложных жизненных ситуаций. Эта необычная кампания привлекла большое внимание пользователей социальных сетей и получила большое количество лайков.

Среди привлекательных аспектов маркетинга в социальных сетях следует выделить следующие:

– повышенное доверие к информации, которая не похожа на обычную рекламу;

– возможность достучаться до членов целевой аудитории из разных стран и регионов;

– сегментация целевой аудитории, при необходимости, по различным критериям, что дает более высокое качество доставки информации;

– стоимость рекламной кампании значительно ниже, чем телевизионная реклама с таким же или большим охватом;

– быстрая обратная связь позволяет гибко менять рекламную кампанию в зависимости от реакции целевой аудитории;

– быстрое реагирование ускоряет сбор и обработку информации, полученной в ходе продвижения.

Маркетинг в социальных сетях является одним из наиболее эффективных каналов привлечения клиентов по следующим причинам [2]:

– по состоянию на март 2019 года в мире насчитывается 4,4 миллиарда пользователей Интернета, в том числе 3,5 миллиарда активных пользователей социальных сетей;

– в среднем каждый пользователь имеет около семи аккаунтов в социальных сетях;

– в 2018 году пользователи проводили в социальных сетях в среднем 142 минуты в день;

– 61 % малого и среднего бизнеса в США инвестируют в маркетинг социальных сетей;

– только 16,6 % владельцев SMB в США считают, что их стратегия продвижения в социальных сетях неэффективна;

– 90 % клиентов в США пытались связаться с брендами через социальные сети.

Использование продвижения в социальных сетях может принести разные результаты. Они зависят в первую очередь от того, подходит ли SMM-родвижение для данного продукта или услуги, а также от того, насколько хорошо используются функции и возможности социальных сетей.

Вместе с тем, необходимо учитывать, что, если СММщик «облажается» – узнают вообще все. В социальных сетях мгновенно разлетаются новости о том, что в чьем-то СММ что-то пошло не так: неудачно пошутили; отработали негатив так, что стало ещё хуже; не поняли, что креатив может неправильно считаться.

Любой СММ-провал плохо влияет на репутацию компании и отпугивает потенциальных клиентов. Поэтому всегда надо помнить, что в маркетинге в социальных сетях высока цена ошибки.

Таким образом, маркетинг в социальных сетях – это эффективный канал продвижения, который активно используют как представители малого и среднего бизнеса, так и крупные всемирно известные корпорации. Для продвижения стоит выбрать социальные сети, в которых в большей степени ориентирована целевая аудитория компании.

Работа выполнена под научным руководством Е.С. Ивиной

Список источников:

1. Интернет-маркетинг: учебник /Акулич М.В. – Москва: Дашков и К°, 2020г. – 352 с.
2. Маркетинг в социальных сетях. Кратко об SMM продвижении для бизнеса. [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://serpstat.com/ru/blog/chto-takoe-smm-marketing-i-prodvizhenie-v-socsetjah/.
3. Стрелкова Д.С. Возможности и перспективы виртуального маркетинга. В сборнике: От синергии знаний к синергии бизнеса : сборник статей и тезисов докладов V Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. 2018. С. 634–637.
4. Kharitonova M., Knyazeva O., Chayka A. Viral marketing techniques. В сборнике: Актуальные проблемы современной экономической науки: материалы V международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых: в 2 частях. 2017. С. 67–69.

ВЛИЯНИЕ ТЕХНОЛОГИИ BLOCKCHAIN НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Сажина В.Д., Захарченко Е.О.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
Россия, Омск

Аннотация. *Цель исследования – анализ особенностей, направлений развития и применения блокчейн-технологий в экономике страны. Методика исследования состоит в раскрытии особенностей блокчейн-технологий, так как экономика на современном этапе представляет собой совершенно новое и инновационное направление в развитии экономических знаний и сетевом взаимодействии.*

Ключевые слова: *цифровая подпись, транзакция, майнинг-система, биткойн (Bitcoin), блокчейн (Blockchain).*

THE IMPACT OF THE BLOCKCHAIN ON THE ECONOMY RUSSIA

Sazhina V.D., Zakharchenko E.O.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The purpose of the study in this article is to analyze the features and directions of development and application of blockchain technologies in the economy of the country. The research method consists in revealing the features of blockchain technologies, as the economy at the present stage is a completely new and innovative direction in the development of economic knowledge and network interaction.*

Keywords: *digital signature, transaction, mining system, bitcoin, blockchain.*

На современном этапе развития и глобализации экономики в России развитие цифровых технологий является основой для изменений роли информации в основной ресурс деятельности субъектов рынка из вспомогательного ресурса, также развяжет цифровую революцию.

Так, при переходе к цифровой экономике будет возможным развитие бизнес-процессов, что позволит внедрить современные технологии в деятельность промышленных предприятий, государственных структур, в организации сферы услуг и в финансовые учреждения [2].

Процесс освоения современных цифровых технологий экономическим субъектом даст возможность увеличения эффективности хозяйственных процессов, рост конкурентоспособности, расширение масштабов деятельности на базе использования цифровых денежных средств и платежных систем, в частности, усиление синергетического эффекта при постоянном сетевом взаимодействии участников рынка. Также, как и электронный бизнес, цифровая экономика является главным определяющим фактором в системе управления хозяйствующими факторами. В отличие от электронной коммерции, которая

направлена на финансовое взаимодействие в сфере продаж, цифровая экономика реализует свой потенциал в поддержке всей цепочки формирования добавленной стоимости предприятия.

Отметим главные преимущества экосистемы в развитии цифровой экономики. В первую, очередь, экосистема позволяет сформировать данные. Реализация проектов внедрения блокчейн-технологий находит отражение в компетенции Правительства РФ, Минэкономразвития России, Сбербанка России, Правительства Москвы, Внешэкономбанка и др. [1].

Так, в 2017 году взял свое начало пилотный проект развития блокчейн-консорциума при участии компаний «Сбербанк Факторинг», «М.Видео» и «Альфа-Банк». Его целью стало формирование открытой финансовой платформы по экономии финансовых ресурсов в результате снижения воздействия человеческого фактора. Известно, что операции факторинга заключаются в процессе финансирования поставщиков под уступку дебиторской задолженности. Применение данной платформы позволяет включить неограниченное количество участников факторинговых сделок, также банков и поставщиков, обеспечивая полную конфиденциальность информации по определенной сделке.

При участии Сбербанка России отметим еще один проект по внедрению блокчейн технологий, который запустили по документообороту в 2017 году между государственными компаниями при помощи экспериментальной системы Digital Ecosystem, работающей на основе блокчейн. Данную систему документооборота в дальнейшем использовали в ФАС, «Русский уголь», «Аэрофлот», «ФортеИнвест» и прочих компаниях и ведомствах [4].

Проведение исследований потенциала использования блокчейн технологий позволит выделить уровни их использования. К первому уровню необходимо отнести конкретные продукты и программы, где происходит формирование добавленной стоимости. Следующий уровень содержит слой компетенций, где формируются платформы, на основе которых и возникают продукты. На последнем уровне формируется основа, содержащая инфраструктуру, регуляторную среду и квалифицированный персонал, что позволяет создавать условия внедрения и трансформации цифровых технологий. Отметим, что в разработанных госпрограммах и подведомственных актах нашли свое отражение только второй и третий уровни.

Следовательно, на государственном уровне сегодня происходит процесс разработки регуляторных документов и правительственных программ, направленные на поддержание должного уровня развития технологических инноваций, поддержание интересов и прав владельцев информации, защиту интеллектуальной собственности и так далее. Наряду с этим, важно отметить и главное направление создания инфраструктуры использования блокчейн-технологий, где основная цель заключается в подготовке ИТ-специалистов.

По прогнозным данным, запуск цифровых сервисов на базе блокчейн позволит нарастить кадровое производство в 10 раз. Конечно, освоение дополнительного набора компетенций, которые связаны с цифровыми

технологиями, требуют и традиционные специальности. Поэтому, требует соответствующей коррекции образовательная траектория вузов и школ.

Необходимо отметить, что технология блокчейн открывает новые возможности для ее использования в сфере личных финансов. Говоря о перспективах внедрения блокчейн в личных финансах, необходимо признать, что определяющую роль здесь будет иметь степень освоения российским гражданами новых финансовых технологий [3].

В апреле 2017 г. Сбербанк России инициировал применение так называемого «Цифрового индекса Иванова», который оценивает уровень проникновения цифровых технологий в жизнь россиян. Целью проекта является оценка и прогнозирование динамики различных секторов «новой экономики», а также выявление наиболее перспективных направлений их дальнейшего развития. «Индекс Иванова» сформирован на основе пяти компонентов: электронное правительство, доступ в интернет, пользование интернетом, коммерческие сервисы и человеческий капитал. По оценкам аналитиков Сбербанка России, драйверами роста «индекса Иванова» и проникновения технологий в жизнь российского населения будут служить повышение интенсивности использования мобильного Интернета и мобильных сервисов, а также постепенное перетекание различных повседневных занятий в онлайн-среду и более активное применение онлайн-технологий на фоне повышения доверия к цифровой среде.

Результаты проведенного исследования, говорят о следующем:

Во-первых, блокчейн-технология в условиях реализации цифровой экономики в России открывает совершенно новые возможности для экономических субъектов, в частности, и для участников финансового рынка.

Во-вторых, блокчейн-технологии предоставляют преимущества в экономии ресурсов и времени проведения финансовых операций.

В-третьих, применение блокчейн-технологий в отношении банковского сектора позволяет подключиться неограниченному числу клиентов к системе платежей, кредитных и прочих финансовых сделок, где сохраняется полная конфиденциальность полученной и переданной банком информации.

Таким образом, внедрение блокчейн-технологий даст возможность для создания основы долгосрочных конкурентных преимуществ и послужит главным механизмом экономического роста.

Работа выполнена под научным руководством Т.С. Коломиец

Список источников:

1. Алетдинова А.А., Аренков И.А., Бабкин А.В. и др. Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы: моногр. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 803 с.

2. Бабкин А.В., Буркальцева Д.Д., Костень Д.Г., Воробьев Ю.Н. Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. Т. 10, № 3. С. 9–25.

3. Дорохов В.В. Блокчейн-технологии: будущее финансовой системы // Современные инновации. 2016. № 6. С. 44–46.

4. Международный журнал прикладных наук и технологий «Integral» №2 2019 – С. 303.

ИНТЕРНЕТ ТОРГОВЛЯ КАК ФЕНОМЕН XXI ВЕКА

Черных Д.Д.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Россия, Омск

Аннотация. *Актуальность статьи обусловлена тем, что в современных условиях конкуренция на рынке услуг и товаров постоянно растет. Безусловно, это вызвано процессом цифровизации, компьютеризации и появлением интернета. Магазины, осуществляющие торговлю через интернет, завоевывают приоритетные позиции все большего числа покупателей.*

Ключевые слова: *цифровизация, интернет, торговля, интернет-магазины.*

Chernykh D.D.
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Omsk

INTERNET TRADE AS A PHENOMENON OF THE XXI CENTURY

Abstract. *The relevance of the article is due to the fact that in modern conditions, competition in the market of services and goods is constantly growing. Of course, this is due to the process of digitalization, computerization and the advent of the Internet. Shops that trade via the Internet are gaining priority positions of an increasing number of customers.*

Keywords: *digitalization, Internet, trade, online stores.*

Кто бы мог подумать ещё 10 лет назад, что практически все можно будет купить, не выходя из дома. Сейчас это не кажется сказкой, сейчас это является повседневной реальностью. Сложно найти товар, который не представлен хотя бы в одном интернет-магазине. Это относится и к продуктам питания, и к одежде и обуви, и к технике различного предназначения.

В современных реалиях, в условиях постоянной спешки, людям просто необходимо выполнять множество операций одновременно. Причем эти операции должны отнимать как можно меньше времени у человека. Интернет-магазины позволяют человеку экономить время на походах по магазинам, сократив время хождения между прилавками, поиска наиболее выгодных альтернатив и доставки товара домой.

Интернет-магазин в общем случае представляет собой интерактивный сайт во Всемирной сети, с помощью которого происходит выбор, заказ и продажа товаров, а также, в ряде случае, консультирование относительно их потребительских свойств.

Таким образом, на сайте интернет-магазина рекламируются товары и услуги, размещаются каталоги товаров, демонстрируются их фотографии,

предоставляется контактная информация, необходимая для осуществления заказа. Кроме того, посетителю сайта предлагаются различные варианты оплаты заказанных товаров и услуг, [2, с. 57].

Интернет-магазины в своей деятельности руководствуются следующими кодексами, законами и постановлениями [1, с. 74]:

- Гражданский кодекс Российской Федерации;
- Закон № 2300-1 «О защите прав потребителей»;
- ФЗ № 38 «О рекламе»;
- ФЗ № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ»;
- Постановление Правительства РФ № 612 «Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом».

Как и в обычных розничных магазинах, в интернет-магазинах взаимодействуют продавец и покупатель. Для каждого участника данных отношений можно выделить преимущества и недостатки, которые дает им интернет-торговля.

Преимущества для продавца:

- снижение издержек на заработную плату, содержание магазина и т.д.;
- интернет-магазин всегда открыт, сайт обслуживается круглосуточно;
- неограниченный охват аудитории.
- К недостаткам относят:
- возможные технические сбои в работе сайта, оплаты товара, оформления самого заказа;
- оплата не всегда производится при оформлении заказа;
- потеря части прибыли за счет бесплатной доставки и предоставления программ лояльности.

Для крупных интернет-магазинов перечисленные выше недостатки являются очень незначительными. Их влияние снижается за счет большого объема продаж.

Преимущества для покупателя:

- доступ к магазину в любой точке мира;
- экономия времени;
- быстрое нахождение товара по самой выгодной цене среди множества магазинов;
- наличие отзывов о товаре;
- возможность выбрать наиболее удобный способ доставки;
- наличие систем лояльности в большинстве интернет-магазинов;
- огромный ассортимент товаров;
- отсутствие давления и навязывания со стороны продавца.
- Недостатки:
- нет возможности самостоятельно «ощутить» товар;
- ожидание товара из-за доставки;
- частые случаи мошенничества;
- онлайн-платежи не всегда могут быть безопасными.

Наиболее популярными интернет-магазинами в России, по данным исследования сайта Newsvo, являются Юлмарт, Озон, Wildberries**,** Lamoda и Ситилинк [3, с. 120].

Их популярность объясняется тем, что все эти интернет-магазины имеют огромное количество пунктов выдачи товара, выгодные для покупателя системы лояльности, эффективную систему логистики и доставки, широкий ассортимент различных товаров, постоянно проводят различные акции.

Доступность интернет-покупок обусловливается свободным выходом в интернет большинства населения, а также количеством вариантов оплаты товара.

Наиболее популярным способом оплаты считается оплата товара при получении, но, несмотря на это, существует множество платежных систем, позволяющих производить оплату товара прямо на сайте интернет-магазина при оформлении заказа.

Разнообразие платежных систем:

- QIWI;
- Яндекс. Деньги;
- Web Money;
- PayPal;
- Единый кошелек.

Российский рынок интернет-торговли является одним из наиболее динамично развивающихся сегментов розничной торговли и составляет значительную долю цифровой экономики России. Ожидается дальнейший рост числа компаний, которые активно используют Интернет в своем бизнесе. При этом особое внимание будет уделяться функциональности сайта, безопасности оплаты и совершенствования способов доставки.

Перспективы дальнейшего развития напрямую зависят от покупательной способности граждан, состояния российской экономики и других не менее важных факторов. Как и в других странах, основным двигателем роста электронной торговли остается уровень проникновения Интернета и его выравнивание по регионам, что приводит к открытию новых возможностей для онлайн-компаний на локальном рынке.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента М.Ю. Маковецкого.

Список источников:

1. Давий А.О., Ребязина В.А., Смирнова М.М. Барьеры и драйверы при совершении интернет-покупок в России: результаты эмпирического исследования // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2018. – №1. – С. 69–98.
2. Жилина И.Ю. Электронная розничная торговля в России: состояние и перспективы// ЭСПР. – 2018. – №1. – С. 39–70.
3. Шайдуллина В.К. Состояние и перспективы электронной торговли в России // Вестник ГУУ. – 2019. – №4. – С. 118–123.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Булахова А.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В настоящее время каждое предприятие пытается находиться в состоянии конкурентоспособности. В статье рассмотрены проблемы конкурентоспособности производственных предприятий в современных условиях, а также предложены мероприятия, позволяющие повысить конкурентоспособность предприятия и закрепить свои позиции на рынке.*

Ключевые слова: *конкурентоспособность, рынок, финансовые предприятия, потенциал предприятия.*

PROBLEMS OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Bulakhova A.V.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *currently, every company is trying to be competitive. The article deals with the problems of competitiveness of industrial enterprises in modern conditions, as well as offers measures to improve the competitiveness of the enterprise and consolidate its position in the market.*

Keywords: *competitiveness, market, financial enterprises, the potential of the enterprise.*

В современном обществе создаются новые правила ведения бизнеса. Введение санкций против России и разрыв экономических связей с Украиной привели к экономическому спаду и вызвали необходимость определения проблем конкурентоспособности производственных предприятий, в ходе решения которых станет возможно вывести их на качественно новый уровень производства, а также повысить инвестиционную привлекательность производственных предприятий. Для этого следует решить такую проблему как: устаревшая производственная база большинства предприятий, которая не дает им производить качественную продукцию с минимальным уровнем затрат.

Целью данной статьи является рассмотрение проблемы конкурентоспособности производственных предприятий в условиях современной конкуренции, и поиск пути её повышения.

В XXI веке, в условиях изменчивости внешней среды каждое предприятие делает все, чтобы успешно развиваться и не терять свои позиции на рынке. Для этого руководитель пытается найти преимущества производственного предприятия и удержать их на как можно длительное время.

На рынке конкурентное преимущество выступает как результат, а конкурентоспособность – как средство. Конкурентоспособность можно понимать, как способность объекта или субъекта превзойти конкурентов в определенно заданных условиях.

Низкая конкурентоспособность финансовых предприятий обусловлена рядом факторов:

– устаревшие технологии и износ основных средств;

– низкий внутренний спрос на продукцию, из-за которого ограничиваются производственные мощности, следовательно, увеличиваются затраты предприятия;

– крупные предприятия удерживают на балансе большие мобилизационные мощности и объекты социальной сферы, что увеличивает себестоимость продукции;

– действующие схемы импорта все еще далеки от совершенства;

– из-за изменчивости рынка, невозможно создать долгосрочную стратегию развития, она требует приспосабливание под текущую экономическую конъектуру.

Для оценки возможностей предприятия по выполнению предполагаемого портфеля заказов необходимо получить качественную оценку состояния производственного предприятия, основанную на комплексном анализе их деятельности, которая поможет выявить критические очки, выбрать эффективное направление реструктуризации [1].

Так же следует при проведении комплексной оценки потенциала предприятия учитывать следующие этапы, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Этапы комплексной оценки потенциала производственного предприятия

Этап	Название	Описание
1	2	3
I этап	Определение модели производственно – управленческой деятельности	Представляются в графическом виде основные элементы и их взаимосвязи, с целью их структуризации и идентификации процессов
II этап	Определение цели управленческого процесса	Учитываются не только цели, но и возможные способы их достижения
III этап	Определение факторов успеха производственно – управленческой деятельности	Учитываются внутренние факторы, в частности, наличие у предприятия необходимых ресурсов и возможностей
IV этап	Определение показатели оценки потенциала предприятия	В основе для показателя оценки потенциала предприятия, характеризующих производственно-управленческую деятельность лежат два аспекта: цели и фактор успеха

В настоящее время в условиях конкурентной борьбы производственные предприятия в целях повышения конкурентоспособности искать новые формы организации деятельности. Для успешного управления конкурентоспособностью нужно:

– ориентироваться на факторы и условия, которые формируют конкурентоспособность;

– усовершенствовать процесс конкурентоспособности, т.е. планирования, исследования, разработки и изготовления;

– сделать соответствующие выводы.

Удержать свои позиции на рынке производственное предприятие так же может при помощи увеличение инвестиционных возможностей и накопление инновационного потенциала.

Инвестиционное развитие возможно только при проведении инновационной политики, при которой обеспечивается создание благоприятного климата. Это необходимо для успешных инвестиций в экономику. Описанная политика должна объединять науку, технику, финансовую систему, производство, потребление и быть направленной на использование интеллектуальных ресурсов, а также на развитие высокотехнологичных производств. Общий эффект от этого для России будет в целом больше, чем для отдельного предприятия или продукции.

Подводя итог, можно сказать, что для повышения конкурентоспособности следует провести ряд исследований, направленных на выявление сильных и слабых сторон производственного предприятия, с целью узнать возможности и угрозы, с которыми столкнется предприятие и предотвратить их.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента Г.А. Домащенко.

Список источников:

1. Конкурентоспособность фирмы в современных условиях. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://otherreferats.allbest.ru/management/00065642_0.html.

2. Сименс А.О., Князева О.О. Инфобизнес и его влияние на рост иалого и среднего предпринимательства в России. В сборнике: От синергии знаний к синергии бизнеса : Сборник статей и тезисов докладов V Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. 2018. С. 554–557.

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Булахова А.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Количество активных пользователей сети Интернет постоянно увеличивается, благодаря чему, возникают новые рынки сбыта товаров и услуг. Статья посвящена вопросам осуществления торговых операций посредством онлайн-магазинов.*

Ключевые слова: *электронная торговля, пользователь Интернет, онлайн-магазин, заказ товаров, сетевые технологии.*

CONDITION AND PROSPECTS OF ELECTRONIC TRADE IN RUSSIA

Bulakhova A.V.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The number of active Internet users is constantly increasing, so new markets for goods and services are emerging. The article is devoted to the implementation of trading through online stores.*

Keywords: *electronic commerce, Internet user, online store, ordering goods, network technologies.*

С развитием экономики и сети Интернет предприниматели открывают и расширяют для себя новые пути ведения бизнеса. Еще 20 лет назад людям было сложно представить, что можно будет совершать покупки, не выходя из дома. Однако, благодаря, развитию сетевых технологий были созданы условия для нового вида предпринимательства – электронной торговли.

Информационные технологии и сеть Интернет прочно «поселились» в нашей жизни и сейчас, человека очень сложно представить без них. В связи с этим создаются условия для развития электронной коммерции: создание новых рынков, формирование спроса и предложения на совершенно новые товары и услуги и возникновение новых рынков сбыта продукции [5].

Под электронной коммерцией принимается вся сфера экономики, включающая в себя все финансовые и торговые транскрипции, осуществляемые с помощью компьютерных сетей.

Электронная коммерция получила большое развитие за последние 20 лет, хотя и зародилась в 60-х годах XX века. Это случилось, прежде всего, благодаря увеличению пользователей сети Интернет, ведь чем больше пользователей, тем больше потенциальных покупателей в интернет-магазинах.

Как сообщает международный союз электросвязи (МСЭ), в конце 2019 года 53,6 % населения мира, или 4,1 миллиарда человек, использовали Интернет [3].

В рейтинге стран по количеству Интернет пользователей Россия занимает 6 место, после Китая, Индии, США, Бразилии и Японии.

В России аудитория интернет-пользователей на 2019 год насчитывается около 110 млн. человек, что составляет 76,51 % от общего числа населения страны [4].

В таблице 1 представлены данные о поле и возрастной группе население, использующих сеть Интернет для заказа товаров и услуг [1].

Таблица 1

Население России, использующее сеть Интернет для заказа товаров и услуг, по полу и возрастным группам

		В %, от общей численности населения		
		2015	*2016*	*2017*
Пол	*Мужчины*	17,6	20,6	26,1
	Женщины	21,3	25,3	31,7
Возраст, лет	*15-24*	25,0	29,3	35,2
	25-34	31,4	36,3	46,1
	35-44	23,8	28,2	37,1
	45-54	14,9	19,1	25,7
	55-64	7,5	8,7	12,5
	65-74	2,3	3,0	3,9

По данным таблицы 1, можно увидеть, что с каждым годом население России все чаще используют сеть Интернет для заказа товаров и услуг. Женщины России на 5,6% чаще делают заказы через Интернет, чем мужчины.

Самой большой аудиторией, использующих сеть Интернет для заказа товаров и услуг является онлайн-пользователи от 25 до 34 лет, на 2017 это 46,1 % (около 68 млн. человек) от населения России. Это обусловлено тем, что в данном возрастном диапазоне человек уже имеет работу или молодую семью и для экономии времени он использует онлайн-магазины.

Согласно статистике, только 11 % пользователей, ознакомившись с информацией о товаре отправляются в магазин, остальные 89 % интернет-пользователей предпочитают делать покупки онлайн.

В 2017 году через сеть Интернет пользователи особенно активно приобретали товары, которые относятся к категориям «одежда, обувь, спортивные товары» (востребованы у 51,6 % пользователей), «билеты на развлекательные мероприятия» (17,3 %) и «предметы домашнего обихода» (26,1 %). Наименьшую популярность у пользователей получили такие категории как: «продукты питания и бакалейные товары» (8,9 %), «видео-игры и их обновления» (7,4 %), а так же «программное обеспечение» (8,0 %).

В сфере услуг пользователи отдавали предпочтения финансовым услугам, за 2017 год он увеличился на 8,5% по сравнению с 2015 годом. Так же с 2015 года активно используются телекоммуникационные услуги, увеличившись до 21,1 % за 3 года.

Рейтинг товаров и услуг, которые приобретают пользователи в онлайн-магазинах представлен в таблице 2.

Таблица 2

Рейтинг товаров и услуг, приобретаемых пользователями в онлайн магазинах

Категории товаров и услуг	*В %, от общей численности населения, использующего сеть Интернет для заказа товаров*		
	2015г	*2016г*	*2017г*
Обувь, товары, спорттовары	45,5	48,3	51,6
Предметы домашнего обихода	27,8	25,6	26,1
Билеты на развлекательные мероприятия	16,3	17,5	17,3
Электронное оборудование	14,8	13,9	14,6
Книги, журналы, газеты	10,6	11,9	10,9
Медицинские товары	8,2	10,3	10,7
Компьютерное оборудование	8,6	8,7	10,4
Товары для хобби и творчества	11,1	8,5	9,8
Фильмы, музыка	11,5	10,7	9,8
Продукты питания, бакалейные товары	7,4	8,7	8,9
Программное обеспечение	8,1	8,9	8,0
Видеоигры и их обновления	7,1	6,8	7,4
Финансовые услуги	25,1	28,9	33,6
Услуги, связанные с организацией путешествия	16,7	17,5	17,3
Телекоммуникационные услуги	14,9	17,6	21,1

Онлайн торговля в России является лидером по наращиванию оборотов во всей Европе. В связи с этим растет количество молодых онлайн-покупателей. Эксперты говорят, что в 2021 году объём рынка вырастет до 2190 млрд. рублей и будет лидировать над многими другими торговыми отраслями. Как предсказывают эксперты, к 2021 году в центральных городах России количество интернет заказов вырастет на 40 %, а в других регионах страны средний рост составит примерно 55 % [2].

Однако, кроме положительных моментов, электронная коммерция имеет и ряд отрицательных моментов, таких как:

– неполное интернет покрытие (в отдаленных регионах, населению недоступна сеть Интернет);

– кража личных данных пользователей;

– интернет-мошенничество.

Эти вопросы замедляют развитие данной отрасли предпринимательства. Для их решения перед российским рынком стоят следующие задачи:

1. Обеспечение всех регионов Российской Федерации доступным высокоскоростным интернетом. Особое внимание следует уделить отдаленным регионам.

2. Обеспечить сохранность личных данных покупателей, данных банковских карт, а также возврата денег или товара.

В свою очередь, предприниматель для привлечения новых покупателей должен обеспечить их ряд преимуществ, по сравнению с традиционной торговлей. Например, быстрый срок доставки, меньшая цена на товар (услугу),

так же широкий ассортимент товара или услуг, создание мобильного приложения для удобства покупателей.

Со своей стороны, онлайн-покупатель должен вести себя культурно в Интернет среде и приобрести навыки владения инструментами глобальной сети.

Благодаря развитию сетевых технологий электронная торговля стала доступна для всех. Интернет позволяет в настоящее время стать предпринимателем небольшой фирме или одному человеку, так как минимизирует издержки по сравнению с традиционной торговлей, а также привлечь клиентов не только в одном регионе, но и во всем мире.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной

Список источников:

1. Информационное общество в Российской Федерации. 2018: статистический сборник [Электронный ресурс] / М.А. Сабельникова, Г.И. Абдрахманова, Л.М. Гохберг, О.Ю. Дудорова и др.; Росстат; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – Электрон. текст дан. (19 Мб). – М.: НИУ ВШЭ, 2018. – URL: https://issek.hse.ru/data/ 2019/01/21/1147364531/io.pdf .

2. Кондратьева К. В. Электронная коммерция в России // Молодой ученый. – 2018. – №50. – С. 148–150. – URL: https://moluch.ru/archive/236/54700/.

3. Международный союз электросвязи (МСЭ) // URL: https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/stat/default.aspx .

4. Рейтинг стран мира по количеству Интернет пользователей. // URL: https://tyulyagin.ru/ratings/rejting-stran-mira-po-kolichestvu-internet-polzovatelej.html#3 .

5. Сименс А.О., Князева О.О. Инфобизнес и его влияние на рост малого и среднего предпринимательства в России. В сборнике: От синергии знаний к синергии бизнеса: Сборник статей и тезисов докладов V Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. 2018. С. 554–557.

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОДДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кадыров Т.И.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В настоящей статье рассматривает такая форма финансирования предприятий, как лизинг. Уделяется особое внимание преимуществам, которые может получить лизингополучатель, и схеме взаимоотношений участников лизинговой сделки.*

Ключевые слова: *лизинг, лизингополучатель, лизингодатель, лизинговый платеж.*

LEASING AS A TOOL FOR SUPPORTING THE COMPANY'S PRODUCTION CAPACITY

Kadyrov T.I.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *This article discusses such a form of enterprise financing as leasing. Particular attention is paid to the benefits that the lessee can receive, and to the relationship between the participants in the leasing transaction.*

Keywords: *leasing, lessee, lessor, lease payment.*

В современных трактовках лизинг представляет собой такой вид деятельности инвестиционного характера, который позволяет приобретать имущество и передавать его по договору лизинга физическим или юридическим лицам за установленную плату и на определенные договором сроки и условиях, позволяющих выкупить данное имущество лизингополучателем.

Иными словами, лизинг представляет собой долгосрочную аренду производственного оборудования, машин и других транспортных средств, различного имущества движимого и недвижимого характера, которое так или иначе необходимо для полноценного функционирования предприятия.

Среди особенностей лизинга как формы аренды имущества можно выделить следующие:

1. Лизинговые отношения характеризуется большим количеством сторон, среди которых можно отметить непосредственного поставщика необходимого оборудования, лизинговую компанию, пользователь оборудования, всевозможные посредники, страховые компании и т.д.;
2. Лизинговая компания (или, иначе говоря, лизингодатель) должен приобретать только то имущество, которое необходимо его будущему

пользователю (лизингополучателю), и только у того продавца, которого он укажет;

3. Непосредственным собственником имущества, которое передается в лизинг, является лизингодатель. Лизингополучатель имеет право владения и пользования данным имуществом в течение времени, которое установлено соответствующим договором.

Его эффективность была доказана посредством многолетней мировой практики во многих европейских странах, где лизингу отводится едва ли не ведущее место в решении проблем, которые касаются финансового обеспечения предприятий, наряду с банковскими кредитами.

На сегодняшний день интерес предприятий к лизингу особенно возрастает, что обусловлено совокупностью определенных преимуществ, предлагаемых сотрудничеству на подобных условиях.

Так, лизингополучатель получает ряд следующих преимуществ от процедуры лизинга

1. Совокупность лизинговых платежей, которые выплачиваются лизингополучателем, учитывается в бухгалтерии как «прочие расходы», которые связаны с производством и непосредственной реализацией товаров и услуг, из чего следует, что сумма данных платежей способна уменьшать налогооблагаемую базу по прибыли;

2. Лизинг обеспечивает предприятие только тем движимым или недвижимым имуществом, которое ему на данный момент необходимо. Кроме этого, лизинговое соглашение может быть скорректировано в соответствии с совокупностью специфических особенностей и отличительных черт лизингополучателя;

3. Лизинг позволяет преодолеть ряд ограничений, которые могут возникнуть в следствие долгосрочных финансовых планов, во время которых финансовые возможности лизингополучателя в значительной степени ограничиваются. Это, в свою очередь, существенным образом повысить мобильность инвестиционного и финансового планирования;

4. Фиксированный график, согласно которому лизингополучатель выплачивает лизинговые платежи, позволяет ему в полной мере координировать затраты, необходимые для финансирования капитальных вложения и поступления от процесса реализации товаров или услуг, что, в свою очередь, способствует обеспечению стабильности планов финансового характера;

5. Государственная политика всяческим образом выступает за поощрение и расширение операций лизингового характера, что объясняется тем, что лизинг расценивается как средство реализации продукции производства.

Потенциальный лизингополучатель, который испытывает нехватку свободных финансовых ресурсов и средств, обращается к лизингодателю (в лице лизинговой компании, банковской или небанковской кредитной организации) с целью того, чтобы на взаимовыгодных условиях заключить договор лизинга. Далее лизингодатель, в свою очередь, должен приобрести в свою собственность предмет лизинга (то есть то имущество, которое необходимо лизингополучателю

и которое прописано в договоре) у заранее установленного поставщика и передать его лизингополучателю за определенную и заранее установленную плату (иными словами, лизинговый платеж) во владение и пользование на временной основе. После того, как срок действия договора лизинга подходит к концу, имущество, которое выступает предметом данного договора, либо возвращается лизингодателю, либо становится собственностью лизингополучателя по остаточной стоимости.

Кроме этого, важно отметить и факт неограниченности лизинга отдельными имущественными объектами. Так, предметом лизинга может быть совокупность целых имущественных комплексов, выстроенных и укомплектованных согласно требованиям современных реалий. Исходя из этого, можно прийти к выводу о том, что посредством процедуры лизинга, набирающей в последнее время все большую популярность, можно наладить производство передового характера и поддерживать его на довольно высоком технологическом уровне без каких-либо дорогостоящих и сложных финансовых вложений.

Таким образом, посредством лизинга предприятие может получить совокупность эффективных инструментов, которые необходимы ему для того, чтобы приобрести новое или обновить старое оборудование, транспортное средство или недвижимость, минуя их единовременную и полную оплату.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной

Список источников:

1. Дорошенко Ксения Сергеевна Лизинг, его преимущества и недостатки // Научный журнал. 2018. № 5 (28). С. 125–127.

2. Зотова Екатерина Глебовна Современные аспекты использования лизинга // Научный журнал. 2019. №1 (35). С. 205–208.

3. Кирсанова И.С. Экономические преимущества лизинга как финансового инструмента // Таврический научный обозреватель. 2016. №6 (11). С. 77–81.

ТЕХНОЛОГИЯ BLOCKCHAIN – БУДУЩЕЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Каменева Е.Ю., Коломиец Т.С.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В данной статье говориться о прорывной технологии Blockchain. Рассматриваются возможности инвестирования данной технологии. Представлены осторожности и возможности технологии Blockchain.*

Ключевые слова: *Blockchain, инвестиции, транзакции.*

BLOCKCHAIN TECHNOLOGY – THE FUTURE OF DIGITAL TRANSFORMATION

Kameneva E. Y., Kolomiets T.S.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *This article is about breakthrough Blockchain technology. The possibilities of investing this technology are considered. The caution and features of Blockchain technology are presented.*

Keywords: *Blockchain, investments, transaction.*

Технология Blockchain становится одной из самых прорывных технологий в современное время, в первую очередь благодаря своей способности предлагать децентрализованную и общедоступную, но очень защищенную книгу для записи транзакций. Неизменность изменения данных свойственны сети с цепочкой блоков, что делает эту технологию жизнеспособным вариантом для организаций, стремящихся создать надежную среду своих бизнес-экосистем. Децентрализованная модель также допускает умные контракты, которые являются цифровыми соглашениями между несколькими сторонами, которые требуют аутентификации и одобрения на каждом этапе, чтобы обеспечить прозрачность и достоверность среди разрешенных неизвестных сторон.

Многие организации активно инвестируют в технологии, так как будущие последствия Blockchain все еще находятся в разработке. По всему миру организуются мероприятия, позволяющие разработчикам, технологическим экспертам, аналитикам и академикам собираться вместе и делиться своими знаниями. Технологическая конференция Blockchain в Индии, на которой обсуждали дальнейшие шаги в отношении технологии Blockchain, рассматривались проблемы потенциальных ловушек и варианты использования технологии Blockchain [1].

В современное время, Blockchain является популярной темой в области технологий, но предприятия должны для себя тщательно оценивать его применимость на основе своих требований. Многие приложения технологии Blockchain, которые были продемонстрированы на конференции в Индии, могут быть успешными в ближайшем будущем. Некоторые ключевые рассмотрения и презентации посвящены таким областям, как проблемы в реализации технологии Blockchain, использование технологии Blockchain в управлении цепочками поставок и розничной торговле, технологические сходства технологии Blockchain с технологиями искусственного интеллекта и Интернета [3]. Технология Blockchain может революционизировать отслеживание товаров, которые перемещаются через экосистему цепочки поставок, поскольку он может быть реализован для проверки систем отслеживания.

Blockchain иначе именует как цепочка блоков, поэтому пользователи и управленцы должны быть осведомлены об определенных предпосылках и потенциальных подводных камнях. Важно оценить, готовы ли лидеры своих предприятий пойти на риск, и определить ход своих событий для достижения окупаемости инвестиций в технологию Blockchain. Существует несколько вещей, которые организации должны рассмотреть, прежде чем вкладывать значительные средства в технологию Blockchain [2]:

1. Неизменность одна из ключевых особенностей сети Blockchain. Если децентрализация является требованием для рассматриваемых транзакций, то именно количество участвующих участников оправдывает необходимость технологии Blockchain.

2. Анализ затрат и результатов реализации технологии Blockchain должен стимулировать принятие решений. Сеть с технологией Blockchain – это сеть с высокой задержкой, в которой все системы, подключенные к сети, отвечают за проверку и запись транзакции. Что как итог замедляет весь процесс, и любая компания должна оценить критичность по времени процессов, перемещаемых в сеть технологии Blockchain, и то, как это увеличит сопутствующие расходы.

3. Технология Blockchain потребляет огромное количество вычислительной мощности и электроэнергии, что значительно увеличивает энергопотребление компаний.

Технология Blockchain в современных реалиях будет расти стремительно быстро, когда будет реализована в правильных условиях. Успешные Blockchain-проекты охватывают отрасли от здравоохранения, недвижимости, энергетики, туризма и безопасности, до авиакосмической промышленности и цепочки поставок. Некоторые крупные компании уже связаны с проектами Blockchain, в том числе IBM, Wipro, Capgemini, Walmart, Maersk, Microsoft, Google и многие другие в определенных отраслевых вертикалях.

Помимо затрат и потенциальных технологических проблем, организации, внедряющие технологию Blockchain, должны помнить о стратегиях управления изменениями, интеграции с устаревшими системами, безопасности и нормативных документах. Органы управления быстро регулируют

использование и реализацию решений технологии Blockchain для защиты интересов вовлеченных сторон [1].

По мере того, как все больше и больше компаний разрабатывают сценарии использования и вкладывают средства в технологии Blockchain, еще неизвестно, сколько из этих вариантов использования будет реализовано в реальных условиях [2]. Несмотря на то, что во всем мире было несколько успешных внедрений, они в основном осуществлялись крупными организациями или правительствами, которые располагают ресурсами для инвестирования в исследования и разработки.

Таким образом, в то время как технология Blockchain может достичь масштабного успеха в ближайшие 10 лет, организации должны понимать, что это огромные инвестиции, которые требуют тщательной оценки. Каждая организация вправе оценить собственную бизнес-экосистему и технологическую среду, а также сторонние организации, прежде чем приступить к реализации технологии Blockchain.

Список источников:

1. Генкин, А. Блокчейн. Как это работает и что ждет нас завтра / А. Генкин. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 804 с.

2. Могайар, Уильям Блокчейн для бизнеса / Уильям Могайар. – М.: Эксмо, 2016. – 382 с.

3. Тапскотт, Дон Технология блокчейн. То, что движет финансовой революцией сегодня / Дон Тапскотт. – М.: Эксмо, 2016. – 462 с.

КОНКУРЕНЦИЯ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Лукшина М.В., Никитюк Г.С.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Статья посвящена вопросам конкуренции в малом предпринимательстве. Кроме этого рассмотрены критерии для отнесения предприятий к малому бизнесу их преимущества и недостатки по сравнению с крупным бизнесом. Проведен анализ численности предприятий малого и среднего бизнеса с 2017–2019 гг.*

Ключевые слова: *конкуренция, малый бизнес, критерии малого бизнеса, особенности малого бизнеса, недостатки малого бизнеса, анализ.*

COMPETITION IN SMALL BUSINESS

Lukshina M.V., Nikityuk G.S.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article is devoted to competition issues in small business. In addition, the criteria for classifying enterprises as small businesses are considered, their advantages and disadvantages in comparison with large businesses. The analysis of the number of small and medium-sized businesses from 2017–2019 was carried out.*

Keywords: *competition, small business, small business criteria, features of small business, disadvantages of small business, analysis.*

Субъекты малого предпринимательства играют важную социальную и экономическую роль в развитии экономики в целом. При возникновении малого бизнеса, появляется и конкуренция, а это одно из самых главных составляющих всего бизнеса, столкновение одинаковых интересов у экономических агентов. Предприятия малого бизнеса могут внести необходимую насыщенность рынку, устойчивые цены, среду конкуренции.

Анализ численности предприятий, относящихся к субъектам малого и среднего бизнеса представлен в таблице 1.

Таблица 1

Годы	*Субъекты малого и среднего бизнеса*	*Абсолютное отклонение, (+;-)*	*Темп роста, %*
2017г.	5,8 млн.	+ 0,0754 млн	101,3 %
2018г.	5,922 млн.	+ 0,122 млн.	102,1 %
2019г.	5,691 млн.	- 0,231млн.	96,1 %

По данной таблице 1 можно сделать вывод, что численность предприятий малого и среднего бизнеса с 2017 по 2018 гг. имела положительный темп роста, а в 2019 году предприятия малого и среднего бизнеса сократились на 6 %. Резкость этого сокращения объясняется двумя аспектами:

1. Внутренней конкуренцией между малыми предприятиями одной специфики, отрасли, направлениями.
2. Внешней конкуренцией между малыми и крупными предприятиями.

Проблема конкуренции малого предприятия многогранна. С одной стороны, конкуренция – это очень важный инструмент рынка, заставляющий предпринимателей искать пути полного удовлетворения потребностей покупателя и, следовательно, делать свою работу более эффективно. С другой, именно конкуренция создает атмосферу неустойчивости для предпринимателей и отпугивает желающих открыть собственной бизнес. К сожалению, рассматривая проблему конкуренции в малом бизнесе, говорят, главным образом, о преимуществе, которые государство может дать малому бизнесу. Например, в области муниципальных или государственных закупок. Но и здесь имеют место быть проблемы: ведь возможно создание «ложных» малых предприятий, неформально или формально интегрированных в наиболее крупное предприятие для использования полученных льгот.

Трудность конкуренции с большими фирмами, ограниченный капитал, высокие кризисные риски не должны пугать предпринимателей малого бизнеса. Важно правильно составить стратегическую цель, бизнес-план, не принимать поспешных решений и контролировать функционирование своей компании. Малое предпринимательство выгодно тем, что без большого капиталовложения можно расширить свою фирму до крупных размеров. Но нужно помнить, что такой рост обычно происходит в течении нескольких лет. Конкуренцию нужно принимать достойно, ведь конкуренция помогает становиться фирме и тем более товару или услуге качественнее.

В Федеральном законе от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» прописано, что *конкуренция* – это соперничество хозяйствующих субъектов, при котором самостоятельными действиями каждого из них исключается или ограничивается возможность каждого из них в одностороннем порядке воздействовать на общие условия обращения товаров на соответствующем товарном рынке [1].

Другими словами, можно сказать, что *конкуренция* (от лат. concurro – сталкиваться) – борьба между экономическими субъектами с целью получения выгоды.

Деятельность субъектов малого бизнеса в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому бизнесу.

Критерии отнесения предприятия к малому бизнесу в соответствии с Федеральным законом 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [2]:

1. Среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год для малых предприятий до 100 человек.

2. Доход, полученный за предшествующий календарный год для малых предприятий 800 млн рублей.

3. Доля участия государственных образований, общественных и религиозных организаций и фондов не более 25 %.

4. Доля участия юридических лиц не более 49 %. Причем не ограничивается доля участия юридических лиц. Которые сами субъекты малого предпринимательства.

По сравнению с крупным предпринимательством при ведении малого бизнеса есть свои *преимущества и недостатки*.

Преимущества малого бизнеса	*Недостатки малого бизнеса*
– Нет необходимости в больших вложениях; – Несложное управление; – Полный контроль над фирмой; – Мобильность; – Гибкость по рыночному спросу; – Низкобюджетные средства рекламы.	– Ограниченный капитал; – Трудность в конкуренции с большими фирмами; – Высокие кризисные риски.

Уже никто не спорит, что успешное экономическое развитие любой страны практически полностью зависит от уровня развития малого бизнеса. Так как малый бизнес не только систематически платит налоги, создает огромное количество рабочих мест, но и способствует решению задач федерального масштаба.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной

Список источников:

1. Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 27.12.2019) «О защите конкуренции»

2. Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.12.2019) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2020)

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ОШИБКИ НАЙМА ПЕРСОНАЛА И МЕТОДЫ ИХ СНИЖЕНИЯ

Гончарова Н.Ю., Хайрулина Л.Р.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Проведен анализ характерных ошибок найма персонала. Выявлены причины ошибок поиска и отбора персонала. Раскрыты потери организации в результате ошибок найма. Предложены методы снижения ошибок найма.*

Ключевые слова: *найм, персонал, ошибки.*

MISTAKES IN STAFF HIRING AND METHODS TO REDUCE THEM

Goncharova N. Yu., Khayrulina L.R.
Moscow Financial and Industrial University «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The analysis of specific mistakes in hiring staff performed. The causes of mistakes in search and selection of staff identified. Disclosed the loss of the organization as a result of hiring mistakes. Methods for reducing of hiring mistakes are proposed.*

Keywords: *hiring, staff, mistakes.*

Благосостояние любой организации и ее положение в бизнесе зависит от профессионализма, личных качеств и мотивации нанимаемых кадров. Наем сотрудников является стратегической задачей любой организации независимо от того крупная эта организация или нет. Не всегда при найме на работу руководители подразделений или специалисты отдела кадров могут распознать неэффективного сотрудника, так как многие кандидаты научились себя презентовать, так чтобы их «покупали».

Зачастую специалисты отдела кадров и руководители могут совершать ошибки в процессе подбора, отбора и найма персонала опираясь лишь на свой опыт и интуицию. Незнание техник поиска, подбора, отбора персонала может привести к ошибкам при найме персонала. Существует множество ошибок при подборе персонала, которые губят организации, снижают их доход и делают менее комфортными условия для работы их сотрудников.

Одна из частых ошибок работодателей – это при размещении вакансии на специализированных сайтах по поиску работы сидеть и ждать, когда соискатели начнут присылать отклики на вакансию. Пассивный поиск кандидатов иногда может занять не один месяц и за собой потянуть значительные финансовые

потери, так как вакансия будет до сих пор открыта. Поэтому нужно внедрять и применять новые методики привлечения и поиска кадров. Одной из новых методик по поиску и привлечению является «ресёчинг», то есть активный поиск соискателей на специализированных сайтах, обзвон их и приглашение на собеседования. Однако не стоит забывать о том, что не все кандидаты, приглашенные на собеседования, в итоге придут. Неграмотно составленное объявление о вакансии приводит к тому, что на него мало откликов, либо откликаются не те кандидаты, на которых организация нацелена. Информация либо сильно приукрашена, либо неинформативна, что не дает возможности понять соискателю требования данной организации и вакансии.

Зачастую специалисты отдела кадров и руководители падки на грамотно составленное резюме с расписанными профессиональными навыками, но не всегда информация в резюме совпадает с реальностью. Для того чтобы не совершать данную ошибку необходимо разработать четкие критерии, по которым будут оценивать соискателей по резюме. Одной из основных ошибок руководителей является, что нередко они отбирают сотрудников опираясь на свое внутреннее чутье (на интуицию), решая, что данный кандидат может справиться с данной должностью, на основе своих каких-то внутренних ощущений, но эти ощущения могут быть не подкреплены какими-либо фактами. Поэтому всегда нужно при выборе кандидата опираться на факты. Для этого нужно разработать эффективную систему оценки кандидата.

Следующая ошибка, которую совершают работодатели при найме сотрудника – это то, что при собеседовании они теряют контроль над собеседованием и инициативу берет в свои руки кандидат. После чего собеседование становиться неструктурированным, и по его результатам нанимают кандидата, не того, который заслуживает данную должность, а того который хорошо эрудирован и много говорил.

Бывает так, что немаловажную роль при найме играют родственные или дружеские связи. Для того чтобы быстро закрыть вакансии руководители прибегают к помощи своих друзей или родственников и нанимают их. Но это не всегда удачная идея, так как родственник или друг может оказаться неэффективным работником, и его впоследствии будет сложно уволить или лишить премии.

Ориентация на большой опыт соискателя тоже не всегда выигрышная позиция, потому что данный соискатель может просидеть много лет на одной должности и не совершенствовать свои профессиональные качества, а иногда может и утратить свои навыки за выполнением рутинной работы, не требующей каких-либо изменений в профессионализме. Так, что, выбирая из двух кандидатов с большим опытом и не очень, не стоит опираться только на этот факт, нужно оценить кандидатов с помощью обоснованной системы оценки кандидатов.

Найм эффективного сотрудника в организацию – это не легкий процесс, но от правильного выбора будущего сотрудника зависит работа организации. В процессе найма сотрудников можно совершить множество ошибок и нанять

неэффективных сотрудников. Но анализируя какие совершались ошибки, исправляя их, можно минимизировать потери. По итогам долгого пути проб и ошибок научиться нанимать только профессиональных сотрудников, которые будут эффективны и полезны организации. Совершая ошибки в найме персонала или до сих пор пользуясь устаревшими методами найма, нужно понимать, что организация будет нести неминуемые потери.

Оценить ущерб можно ответив на несколько вопросов: сколько в начале приносила дохода организация и с каким штатом, и сколько сейчас приносит дохода с условием, что штат либо увеличился, либо поменялся. Также потери можно оценить, просчитав сколько было затрачено финансовых ресурсов и человеко-часов на поиск данного сотрудника, и какая идет от него отдача, ведь даже на испытательном сроке ему платиться заработная плата.

Если организация занимается сферой обслуживания или торговлей, то при неэффективном сотруднике может ухудшаться обслуживание клиентов. При таком сотруднике клиенты, которые платят деньги за определенный сервис, не получив его уходят к конкуренту и тогда снижается прибыль. Также может снижаться и продуктивность работы. Допустим, что сотрудник написал неправду в резюме о каких-либо своих навыках и способностях. Но на поиск такого сотрудника в компании уходит немало времени. Не выполняя свои должностные обязанности, сотрудник может косвенно влиять на то, что организация может нести судебные издержки.

Неэффективный сотрудник также может повлиять на все работу отдела, и топовые сотрудники могут уволиться из-за спада прибыли и, как следствие, премиального фонда. И тогда организация понесет не только финансовые потери при увольнении и выплате всех издержек, но и потеряет сотрудника, который хорошо работал и приносил прибыль данной организации. При увольнении иногда сотрудники могут уводить с собой клиентов, а также могут распространять слухи, что негативно будет сказываться на репутации организации. Равным образом с финансовой потерей идут потери сил и времени руководителя, который пытается исправить ошибки и сократить потери после работы неэффективного работника.

Данные потери можно избежать, если к процессу найма сотрудников подойти ответственно и сознательно. Каждый руководитель должен понимать, что затраты на мероприятия по улучшению процесса найма, в результате обучения специалистов отдела кадров и руководителей подразделений, гораздо ниже, чем потери от найма посредственных, малоэффективных работников. В контексте увеличения прибыли, а также успешности организации нужно менять систему найма персонала на более современную и обучать кадровиков современным техникам подбора, отбора и найма персонала.

Каждая организация сама определяет источники привлечения сотрудников в зависимости от своей экономической и социальной эффективности, но она должна понимать, что, используя и внешние и внутренние источники увеличивает шанс найти подходящего сотрудника в кратчайшие сроки.

На этапе первичного отбора кандидатов производиться анализ списка кандидатов, то есть определяется соответствие соискателя требованиям организации и вакантной должности. На данном этапе происходит селекция, отсеивание кандидатов, которые не обладают минимальными характеристиками предъявляемыми вакантной должностью. Для различных специальностей и организаций минимальный набор характеристик является разным. Какие методы первичного отбора будут использоваться зависит от бюджета, стратегии организации, а также от того какова важность данной должности. В данное время наиболее распространёнными методиками являются анализ анкетных данных (резюме) и тестирование. Анализ анкетных данных производиться путем сопоставления данных, содержащихся в анкете (резюме) с выставленными организацией требованиями к кандидату. Анализ анкетных данных является простым, а также эффективным способом. Его применят в основном тогда, когда организация обладает большим списком кандидатов на вакантную должность.

На сегодняшний момент наиболее точным методом определения соответствия кандидата является тестирование. Однако не смотря на его преимущества есть и недостатки – данный метод анализа имеет высокие издержки, а также ограниченность и условность данных тестов не дают полную картину представления о кандидате. Тестирование бывает трех типов: на профессиональные знания и навыки; на уровень развития интеллекта; на наличие и степень выражения определенных личных качеств.

Целью первичного собеседования является оценка насколько кандидат соответствует портрету эталонного работника. На этом этапе специалисты отдела кадров проводят индивидуальные собеседования с целью оценить соискателя, его ответственность, его способность выполнять требования по должностной инструкции, также определяют его профессиональный потенциал, желание развиваться и продвигаться по профессиональной и карьерной лестнице, определяют его способности к адаптации. Важно понимать, что специалисты отдела кадров не являются техническими работниками, поэтому они могут ориентироваться в оценке кандидата только на его общие характеристики. Также специалисты кадровой службы должны презентовать организацию чтобы привлечь данного кандидата.

Для того чтобы лучше оценить характеристики кандидата на вакантную должность специалисты отдела кадров могут навести справки о кандидате. Они могут это сделать, обратившись за справкой на прошлую работу кандидата либо к людям, с которыми он раньше учился или работал, а также специалисты могут спросить у кандидата имена тех людей, которые могли бы его охарактеризовать, после чего связаться с ними и побеседовать. Если полученная информация удовлетворяет руководителя, то он продолжает работать с данным кандидатом.

В ходе собеседования руководитель в отличии от специалиста отдела кадров оценивает в первую очередь его профессионализм, а также способность выполнять производственные функции. Вместе с этим руководитель определяет профессиональную и психологическую совместимость с данным кандидатом. Руководитель подразделения во время интервью с кандидатом сообщает ему все

детали работы на вакантной должности и информацию о своем подразделении, чем оно занимается. Руководитель организации должен максимально выгодно презентовать организацию, чтоб кандидат принял предложение.

Таким образом, при подборе персонала в организацию необходимо опираться на внутреннею политику, принятую в организации. Выбор источников найма и методики отбора персонала зависит от состояния рынка труда, финансовых возможностей и специфики деятельности организации. А эффективность процесса найма зависит во многом от уровня квалификации сотрудников кадровой службы и линейных менеджеров, принимающих участие в процессе принятия решений по найму персонала.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЙ ОПЕРАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Жердева А.А.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассматриваются направления развития технологий операционного менеджмента, описываются возможные пути развития технологий операционного менеджмента. Рассмотрены наиболее актуальные направления развития операционного менеджмента, а также выявлена такая задача операционного менеджмента, как внедрение инновационных технологий в производство.*

Ключевые слова: *операционный менеджмент, менеджмент, инновации, технологии, внедрение технологий.*

MAIN DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF OPERATIONAL MANAGEMENT TECHNOLOGIES IN MODERN CONDITIONS

Zherdeva A.A.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article describes the directions of development of technologies of operations management, examines the possible ways of development. The most actual directions as well as identified this task of operational management, like the implementation of the technology.*

Keywords: *operations management, management, innovation, technology, the introduction of technology.*

В данный период времени, инновационный путь развития предприятий ведущих отраслей считается наиболее эффективным и правильным. Применения передовых технологий в системе операционного менеджмента становится актуальнее с каждым днем. Под технологией понимаются, технические средства и способы получения конкретного продукта, который производит предприятие. Это является важным ресурсом не только для отдельных операций производственного процесса, но и для роста и повышения эффективности работы предприятия в целом.

Операционный менеджмент неразрывно связан с производственной деятельностью, поэтому в первую очередь его рассматривают как деятельность по управлению процессами покупки сырья и материалов, их производства и выпуска готовых продуктов, а также поставкой этого продукта покупателю. Для управления промышленным предприятием становится наиболее важным четкая оценка технологий.

Операционный менеджмент является фундаментом для выбора высококачественного и эффективного управления производственными операциями. В последнее время управлять операциями все сложнее, из-за внедрения новых технологий производства продуктов, недостаточной подготовленности работников, обслуживающих оборудование. Возникновение большого количества инновационных технологий позволяет предприятиям принимать решения, которые должны привести к важным и далеко идущим положительным последствиям для компании. Однако это может принести и вред, вызвать отрицательные процессы для внутренней жизни предприятия, затронуть его структуру. Следует выделить основные направления развития технологий операционного менеджмента. Исследования, которые провели многие авторы касательно последних ключевых явлений в российской экономике показал, что на данный момент происходит модернизация и пересмотр ряда вопросов об эффективности системы управления производством на предприятиях в связи с интенсивным переходом к системе рыночных отношений [1].

Ужесточение конкуренции, присутствие кризисной экономической ситуации во многих секторах промышленности, выявляет необходимость в совершенствовании системы менеджмента. Становление общей концепции развития системы операционного менеджмента необходимо для создания эффективной системы управления предприятия. В таблице 1 рассмотрены наиболее актуальные направлений развития предприятия в системе операционного менеджмента.

Таблица 1

Актуальные направлений развития предприятия в системе операционного менеджмента

Название	Характеристика	Рекомендации
1	2	3
Управление производством	Должно включать в себя 3 сферы: сферу стратегического управления, сферу оперативного управления и их сферу взаимосвязи. Отсутствие четкой стратегии может привести к отрицательному результату в управлении со стороны руководства, что не даст объективную оценку возможностей и угроз предприятия, а также приведет к сокращению пространства деятельности.	В процессе формирования и изменения операционной системы компании необходимо выбрать высококачественные технологии, которые станут основой производства товаров и помогут предприятию быть лидером на рынке.

Окончание таб.1

1	2	3
Повышение научной обоснованности	Будет включать в себя совершенствование методологии, формирование современной нормативной основы, увеличение компетенции менеджеров.	Вся управленческая деятельность должна быть ориентирована на комплексное решение проблем улучшения процессов разработки, принятия, а главное реализации управленческих решений, что будет непосредственно воздействовать на повышение производительности труда
Повышение уровня информационно-технического обеспечения	Важным и необходимым элементом является внедрение технологий управления, новых программных обеспечений и проектов, которые будут регулировать большой круг задач.	Интенсивное применение информационных технологий дает возможность сократить затраты и издержки, уменьшить трудозатратность управленческих операций, оптимизировать процесс разработки и принятия управленческих решений.
Управление корпоративной культурой	Основывается на совершенствовании организации труда и межличностных отношений.	Необходимо создать условия, при которых каждый сотрудник или участник процесса будет заинтересован в конечном результате

В современных условиях развивается тенденция к модернизации процесса создания и развития новых технологий. Общие концепции реализации современных подходов к операционному управлению основаны на широком использовании информационных технологий. Важнейшей частью технологии бизнес-инжиниринга является стратегическая модель, которая включает в себя последовательный ряд концепций от детально продуманной миссии до построения системы показателей, которая координирует в правильно выбранном подходе, стимулирование и мотивация работников. Как правило, конкурентоспособность предприятия зависит от успешного внедрения инновационных технологий, раньше чем это сделали конкуренты. Любое предприятие представляет целенаправленную социально-экономическую бизнес-систему, и наличие технологических нововведений является важной составляющей для получения положительного эффекта и денежных поступлений.

Внедрение информационных технологий благоприятно влияет на следующий ряд факторов [2]:

- выход на новые рынки, диверсификация;
- поддержка своей доли на рынке;
- улучшение качества и быстроты принимаемых решений;
- привлечение инвестиций и увеличение инвестиционной привлекательности предприятия.

Инновационный процесс представляет собой совокупность изменений такие как, научно-технические, технологические и организационные, которые происходят в процессе реализации нововведений. Понятие инновации тесно связано с понятиями «технология» и «изобретение». Технология в процессе инновационного развития операционного менеджмента – это не только способ осуществления какого-либо процесса, но и использование систематических знаний для реализации инноваций.

Стратегические изменения в производственном процессе происходит за счет совершенствования технологий на основании которых, предприятие строит свою деятельность. Поэтому инновационные изменения в операционном менеджменте могут касаться не только продукта, но, например, и новых методов взаимодействия людей в процессе производства.

Инновации проходят через все научно-технические, производственные и маркетинговые процессы производителя и, в конечном результате ориентированы на удовлетворение потребностей потребителей и рынка.

Современные условия, в которых работают отечественные компании, активизируют потребность применения системных инноваций в стратегическом и оперативном менеджменте, а, в частности, формирование планирования, моделирования, учета, анализа и контроля, которые подвергаются частым воздействиям под влиянием факторов быстроменяющейся внешней и внутренней среды. [3]

Проблемой операционного менеджмента является сопротивление персонала предприятия к внедрению научно-технических нововведений с одной стороны и стремление сохранить штат в процессе изменения технологических процессов, с другой стороны. Практически все неиспользованные экономические возможности предприятия, связанные с реализацией функций управления, происходят из-за отсутствия системного подхода к пониманию бизнес-деятельности.

Наиболее значимым и основным в данных условиях является изменение научно-технического обеспечения функций оборудования. В настоящее время изменяются не только средства и способы достижения целей в бизнес-среде, но и сами цели как следствие изменения ключевых приоритетов операционной деятельности.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной

Список источников:

1. Волков О.И. Организация производства на предприятии: Учебное пособие для вузов / Под ред. Волкова О.И. М. Инфра-М, 2012. 448 с.

2. Новицкий В.Н. Организация производства на предприятиях: Учеб. пособие / В.Н. Новицкий. М.: Финансы и статистика, 2012. 368 с.

3. Пивоваров С.Э. Операционный менеджмент. Учебник по направлению менеджмент, 2014.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Жердева А.А.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассмотрены психологические методы, используемые в настоящее время для успешного управления персоналом. Описаны способы продуктивного воздействия на персонал предприятия, а также проанализирован внутренний потенциал человека с целью применения качественно выбранного социально-психологического метода. Предложены мероприятия по улучшению психологического состояния трудового коллектива, повышению эффективности труда.*

Ключевые слова: *психологические методы, управление персоналом, персонал, поведение, воздействие, руководитель, предприятие.*

PROBLEMS OF APPLICATION OF PSYCHOLOGICAL METHODS IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Zherdeva A.A.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article discusses the psychological methods currently used for successful personnel management. The methods of productive impact on the personnel of the enterprise are described, as well as the internal potential of the person is analyzed with the aim of applying a qualitatively selected socio - psychological method. Measures are proposed to improve the psychological state of the workforce, increase labor efficiency*

Keywords: *psychological methods, personnel management, personnel, behavior, impact, leader, enterprise*

В работе с человеческими ресурсами психологические методы являются неотъемлемой частью, т. к. ориентированы на конкретную личность и, как правило, строго индивидуальны потому, что обращены к внутреннему потенциалу человека, раскрытие которого позволяет решить поставленные задачи и достичь стратегические цели организации.

Основной проблемой в управлении персоналом является то, что многие руководители ориентируются только на достижение целей организации, забывая о психологическом состоянии трудового коллектива. Ведь человеческие ресурсы являются главным звеном организации и их внутреннее состояние полностью отражается на качестве выполнения работы. Повышение качества психологического планирования в управлении персоналом, поможет не только

в ускоренном режиме достичь стратегические цели компании, но и улучшить внутри коллективный климат.

Психологическое планирование является новым направлением в работе с персоналом организации по формированию эффективного психологического состояния сотрудников. Оно исходит из необходимости концепции всестороннего развития личности человека. К наиболее важным результатам психологического планирования относится:

- формирование «команд» на основе психологического соответствия сотрудников;
- комфортный психологический климат в коллективе;
- формирование личной мотивации людей;
- минимизацию психологических конфликтов;
- рост интеллектуальных способностей членов коллектива и уровня их образования;
- формирование корпоративной культуры.

Знание психологических методов позволяет сделать правильный анализ душевного состояния людей, построить их психологические портреты, разработать способы устранения психологического дискомфорта и формировать хороший климат коллектива. Для применения психологических методов управления руководитель должен знать и понимать темперамент, характер, поведение каждого сотрудника организации. Так как именно эти составляющие показывают всю широту внутреннего мира человека.

Темперамент является основной психологической характеристикой личности, для определения назначения сотрудника в организации, распределения управленческих задач между сотрудниками и психологических приемов работы с конкретным человеком. Черты характера определяют направленность мира человека, уровень потребности в общении. По преобладанию тех или иных черт характера людей разделяют на экстравертов и интровертов. Экстраверт – достаточно общителен, заинтересован в познании нового, неожиданно может прервать вид деятельности, иногда не закончив работу. Мотивация деятельности непостоянна и находится в прямой зависимости от мнения окружающих, выражены альтруистические наклонности, иногда ради других человек забывает себя. Интроверт наоборот замкнут, в поведении исходит только из внутренних соображений. Хорошо развита интуиция, очень точно просчитывает ситуацию, его решения часто перспективны и оправдываются в будущем. Интроверт эмоционально холоден, бедная мимика и жесты настораживают собеседников и препятствуют откровенности в разговоре.

Интеллектуальные способности являются одной из важных составляющих сотрудника. Они характеризуют возможности понимания, мышления, сознания человека и важны для профессиональной ориентации, оценки людей, планирования карьеры и организации движения по служебной лестнице. Способности рационального мышления являются помощником в работе руководящему персоналу и специалистам.

В управлении персоналом используют не только предписанные, великими учеными, методы, принципы концепции управления, но и опираются на фундамент психологического познания человека и свой внутренний творческий потенциал. Ведь управление людьми представляет собой творческий процесс, так как руководитель должен вдохновить сотрудников организации на выполнение указанных им задач, а без творческого и нестандартного подхода социального влияния не обойтись.

Как правило, квалифицированный менеджер должен обладать не только профессиональными знаниями в области управления, но и психологическими маневрами, с целью улучшения внутри коллективного климата и достижения цели организации [2]. Способы психологического воздействия относят к важным элементам психологических методов управления. Они интегрируют все необходимые приемы воздействия на людей для координации функционирования сотрудника в процессе трудовой деятельности. К способам психологического воздействия относятся внушение, убеждение, подражание, вовлечение, принуждение, побуждение, осуждение, требование, запрещение, плацебо, порицание, командование, обманутое ожидание, "взрыв", метод Сократа, намек, комплимент, похвала, просьба, совет.

Рассмотрим несколько психологических воздействий на персонал, к которым относятся: внушение, убеждение, побуждение, осуждение, «взрыв», похвала (таблица 1).

Таблица 1

Виды психологических воздействий на персонал

Вид	Характеристика	Позитивное воздействие	Негативное воздействие
1	2	3	4
Внушение	Психологическое целенаправленное воздействие на личность подчиненного со стороны руководителя	Способ может вызвать у человека помимо его воли и сознания, определенное состояние чувств, и привести к совершению человеком определенного действия	Негативной формой внушения является зомбирование личности, когда человеку прививаются строго определенные формы поведения, выходящие за пределы моральных правил
Убеждение	Базируется на аргументированном и логическом воздействии на психику человека для достижения поставленных целей, снятия психологических барьеров, устранения конфликтов в коллективе	Побуждает подчиненных к выполнению трудовых обязанностей наиболее эффективно, с целью повышения качества выполняемой работы и достижению намеченных планов организации	Применение метода с неким натиском на работника, может привести к ухудшению эффективности выполненной работы и подавленного психологического состояния сотрудника

Окончание таб.1

1	2	3	4
Побуждение	Позитивная форма морального воздействия на человека	Подчеркиваются положительные качества работника, его квалификация и опыт, уверенность в успешном выполнении порученной работы, что позволяет повысить моральную значимость сотрудника на предприятии	В данном приеме важно помнить, что у каждого работника есть свои потребности, которые он желает удовлетворить. Игнорирование этих потребностей и преследование только личных целей, может привести к отказу от порученной работы.
Осуждение	Прием психологического воздействия на человека, который допускает отклонения от моральных норм в коллективе или результаты труда крайне неудовлетворительны	Грамотный менеджер не только сделает выговор в сторону работника, но и попытается мотивировать его на повышение эффективности трудовой деятельности, различного рода поощрениями	Не может применяться для воздействия на людей со слабой психикой и практически бесполезен для воздействия на отсталую часть коллектива
«Взрыв»	Мгновенная перестройка личности под влиянием сильных эмоциональных переживаний	Такой прием часто используется в момент собеседования с потенциальным работником организации. Рекрутер игрой слов и эмоций вводит человека в стрессовую обстановку, дабы убедиться в том, что работник действительно стрессоустойчив, и его слова о себе правдивы. Выполнение некоторых требований, человек становится более выдержанным и стрессоустойчивым.	В такой обстановке у человека происходит сбой нервных процессов, паника, агрессия
Похвала	Позитивным психологическим приемом воздействия на человека и оказывает более сильное действие, чем осуждение	Когда руководитель поощряет человека, через похвалу, работник воодушевляется, у него появляется стимул трудится и выполнять свою работу намного лучше.	Однако, опытному работнику может быть воспринята как обида, и его успехи лучше отметить в торжественной обстановке перед всем коллективом.

Применение психологических приемов, не зная тип поведения, темперамент, характер сотрудников организации, не приведет к положительным результатам.

Поведение – совокупность взаимосвязанных реакций, осуществляемых человеком для приспособления к внешней среде. Поведение человека можно представить в виде синусоиды колебаний или броуновского движения внутри достаточно широкого поля, образованного моральными нормами, принятыми в той социальной группе (коллективе, семье), к которой принадлежит человек.

Социально-психологические методы представляют собой тонкий инструмент воздействия на социальные группы людей и личность человека, что позволяет предложить классификацию пяти основных форм поведения человека в социальной группе, что позволит правильно подобрать способы психологического воздействия (таблица 2).

Таблица 2

Формы поведения и способы воздействия на персонал

Поведение	Способы воздействия	Стиль воздействия	Комментарий
«Ангельское»	Подражание, совет, просьба, похвала, комплимент	Настроенное на образцы сверхъестественного поведения, отрицание зла и насилия.	Очень мало людей в обществе могут быть отнесены к данной форме поведения
Высокоморальное	Подражание, побуждение, совет, просьба, похвала, намек	Провозглашение человеческой добродетели	Соблюдение только высоких принципов поведения (честность, порядочность, бескорыстие, щедрость, мудрость, искренность и др.)
Нормальное	Внушение, вовлечение, убеждение, побуждение, похвала, просьба, порицание, плацебо, метод Сократа	Построение на выполнении принципов общественной морали	Допускаются отклонения и недостатки, признается диалектическое единство добра и зла, власти и денег
Аморальное	Принуждение, осуждение, убеждение, требование, внушение, «взрыв»	Свойственно людям, постоянно нарушающим моральный кодекс общества.	Личные интересы, мотивы и потребности выше сложившихся норм. Нет угрызений совести при нарушении закона и религиозных заповедей
«Дьявольское»	Принуждение, осуждение, наказание, «взрыв», запрещение	Абсолютно аморальное, противоправное и противоречащее закону	Исключается соблюдение общественной морали, противостоящее «ангельскому» поведению

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что применение психологических методов в управлении персоналом имеет огромную роль. Для успешной работы сотрудников и повышение эффективности деятельности предприятия, следует грамотно применять социально-психологические методы управления.

Квалифицированный руководитель должен проанализировать внутренний потенциал каждого сотрудника, подобрать качественный метод управления, с целью достижения поставленных задач. Так же стоит помнить о том, чтобы сохранить хороших сотрудников необходимо следить за их моральным и психологическим состоянием, стараться их стимулировать для лучшего выполнения работы, что, в свою очередь, принесёт пользу организации. Руководителю не стоит забывать о том, что работа организации заключается не только в правильно выбранной стратегии развития, но и в сотрудниках, которые способствуют достижению поставленной цели в более короткие сроки. Необходимо понимать, что общение с сотрудниками организации должно заключаться не в прямом подчинении и принуждении выполнять работу, но и в поощрениях, советах, просьбах, похвале, проведению больше времени в неформальных обстановках. Это поможет не только сплотить коллектив, но и понять руководителю тип личности, поведение, темперамент каждого сотрудника, чтобы применять психологические приемы индивидуально для каждого.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента Г.А. Домащенко.

Список источников:

1. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / М. Армстронг. – М.: Наука, 2012. – 310с.
2. Безродная А.В., Князева О.О. О проблемах ригидности в управленческой деятельности. В сборнике: От синергии знаний к синергии бизнеса: Сборник статей и тезисов докладов V Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. 2018. С. 475–479.
3. Дятлов В.А. Управление персоналом. / В.А. Дятлов, А.Я. Кибанов, В.Т. Пихало. – М.: «Издательство ПРИОР», 2012. – 560с.
4. Матиашвили В.М. Человеческие ресурсы организации. Н.Новгород, Нижегородский образовательный консорциум, 2013.

К ВОПРОСУ О НЕОБХОДИМОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УПРАВЛЕНИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Кадыров Т.И.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В современных социально-экономических условиях стратегический подход к управлению человеческими ресурсами играет решающее значение для успешного функционирования организации. Другими словами, конкурентоспособное положение организации на рынке товаров и услуг, а также эффективность и результативность ее деятельности на сегодняшний день во многом обеспечиваются именно человеческим потенциалом.*

Ключевые слова: *стратегический менеджмент, человеческие ресурсы, конкурентоспособность предприятия, факторы, кадровая политика, потенциал.*

TO THE QUESTION OF THE NEED TO USE STRATEGIC MANAGEMENT TOOLS IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Kadyrov T.I.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *In modern socio-economic conditions, a strategic approach to human resource management is crucial for the successful functioning of the organization. In other words, the competitive position of the organization in the market of goods and services, as well as the efficiency and effectiveness of its activities today are largely provided precisely by human potential.*

Keywords: *strategic management, human resources, enterprise competitiveness, factors, personnel policy, potential.*

В современных социально-экономических условиях стратегический подход к управлению человеческими ресурсами играет очень важную роль и во многом решающее значение для успешного функционирования организации. Другими словами, конкурентоспособное положение организации на рынке товаров и услуг, а также эффективность и результативность ее деятельности на сегодняшний день во многом обеспечиваются именно человеческим потенциалом. Исходя из этого, кадровая политика сегодня – это один из центральных аспектов стратегии развития организации.

Многими исследователями отмечается, что есть как минимум четыре основополагающих фактора, которые определяют значение стратегического менеджмента человеческих ресурсов:

– применение в деятельности организации системы планирования;

– целостный и системный подход к процессу разработки системы управления персоналом, а также управление кадрами, основанное на политике

в области трудовых отношений и основной кадровой стратегии, которые, как правило, базируются на миссии организации;

– согласованность основных направлений политики управления человеческими ресурсами и принятой в организации бизнес-стратегии;

– рассмотрение персонала организации в качестве «стратегического ресурса» с целью достижения «конкурентных преимуществ».

Исходя из этого, следует отметить, что под стратегическим менеджментом человеческих ресурсов понимают устойчивую схему запланированного применения человеческих ресурсов, а также их действий, которые имеют направленность на успешное выполнение организацией установленных задач. Кроме этого, целесообразно рассматривать стратегический менеджмент человеческих ресурсов в качестве подхода к принятию наиболее важных решений, которые, так или иначе, касаются целей и планов организации в сфере трудовых отношений и при разработке теоретических и практических действий, связанных с процессом найма, обучения и развития персонала и оценки его работы.

Основная философия стратегического менеджмента представляет собой необходимость приспосабливаться к постоянно меняющимся социально-экономическим и политическим условиям окружающей действительности, а это, в свою очередь, определяет необходимость уделять большое внимание ресурсному потенциалу, который необходим для того, чтобы обеспечивать успешное функционирование организации.

С целью выработки эффективных стратегических задач в сфере кадрового управления, организация должна ответить на следующие вопросы

1. Где находится организация и ее кадровый состав на сегодняшний день.
2. Какую, по мнению руководящих органов, роль должен играть персонал согласно стратегии организации.
3. Как должны развиваться сотрудники для выполнения организационных задач в перспективе.

Важная роль установки целей стратегического менеджмента человеческих ресурсов обусловливается совокупностью тех же факторов, что и в стратегическом планировании. Так, выявление основных направлений развития находится в тесной зависимости от их действительного состояния и кадрового потенциала организации. Важно отметить, что цели стратегического менеджмента человеческих ресурсов должны напрямую коррелироваться с целями корпоративного характера.

Главная функция фундаментальной, общей цели стратегического менеджмента человеческих ресурсов состоит в том, чтобы создать стратегическую способность организации посредством удовлетворения ее потребности в совокупности высококвалифицированных и мотивированных кадров, способных обеспечивать конкурентные преимущества.

Более конкретная цель состоит в том, чтобы сформировать основные направления движения организации в постоянно меняющейся среде для того, чтобы удовлетворить ее собственные коммерческие потребности и потребности ее членов индивидуального и коллективного характера посредством

теоретической разработки и практической реализации кадровой политики, которая бы отвечала принципам целостности и действенности.

Поэтому можно сделать вывод о том, что стратегическими целями менеджмента человеческих ресурсов являются цели, которые представлены в таблице 1.

Таблица1

Стратегические цели менеджмента человеческих ресурсов

Цель	*Комментарий*
Формирование приверженности	Если сотрудник привязан к организации в эмоциональном плане, он ощущает себя и организацию в качестве единой системы, идентифицирует себя с ней, что в конечном итоге позволяет обеспечивать его сопричастность делам и проблемам организации
Повышение квалификационного уровня.	Данная цель в совокупности с планированием карьеры может привести к тому, что у сотрудников формируется высокомотивированная деятельность
Создание опционной программы или долевое участие работников в капитале организации.	Главной целью опционных выплат является согласование оплаты труда с эффективностью деятельности организации для того, чтобы сотрудники могли получать прибыль (если дела организации идут в гору) или несли убытки (если организация сбивается с верного курса).

Для эффективного управления человеческими ресурсами необходимо определить стратегические цели, определить задачи, факторы, принципы и сформировать кадровую политику.

В качестве важного обоснования стратегического управления человеческими ресурсами можно отметить тот факт, что любой организации необходимо иметь кадровую политику для формирования совокупности подходов к управлению кадрами в долгосрочной перспективе, которая была бы понятна и доступна всем, к ней причастным.

Таким образом, суть конкурентной стратегии управления человеческими ресурсами выражается посредством конкурентного преимущества, охватывающая совокупность способностей, ресурсов, взаимоотношений и решений, позволяющих организации с максимальной выгодой применять рыночные возможности, избегая при этом угрозы, возникающие на пути к достижению желаемых позиций на рынке товаров и услуг.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента Г.А. Домащенко.

Список источников:

1. Воронин Н.В. Специфика выбора стратегии развития предприятия // Вестник науки и образования. 2019. – № 12-2 (66). – С. 38–43.

2. Иванова О.Э. Методология как основание концепции управления человеческими ресурсами // Манускрипт. 2019. № 4. С. 66–69.

3. Малюк, В.И. Стратегический менеджмент. Организация стратегического развития: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / В.И. Малюк. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 361 с.

4. Фирова И.П., Сморудов И.Е. Информационно-аналитическое обеспечение стратегического управления персоналом // Известия СПбГЭУ. 2019. № 5-1 (119). – С. 322–326.

МОТИВИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ КАК ЗАЛОГ ХОРОШЕГО БИЗНЕСА

Каменева Е. Ю.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассматривается способы мотивации трудовой деятельности работников на предприятии, методы мотивации, предложенные экспертом в области организационной психологии и лидерства Тейлор Пейтон.*

Ключевые слова: *Мотивация, лидерство, современные способы мотивации персонала, методы мотивации, комфортная среда.*

MOTIVATED PERSONNEL AS A BETTER OF GOOD BUSINESS

Kameneva E.Yu.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article discusses ways of motivating the work activities of workers in the enterprise, motivation methods proposed by an expert in the field of organizational psychology and leadership Taylor Peyton.*

Keywords: *Motivation, leadership, modern ways of staff motivation, motivation methods, comfortable environment.*

Мотивация и вдохновение – это две обязанности любого руководителя предприятия, которые слишком часто не получают того внимания, которого они заслуживают. Процесс найма персонала и поиск подходящего таланта, способного воплотить идеи руководителя решает часть головоломки под названием «управление предприятием». Мотивация персонала является постоянной проблемой и жизненно важным приоритетом для любого, кто хочет стать лидером в своем деле мирового уровня.

Большинству работников трудно работать в одной компании, когда они не чувствуют мотивации. Но при правильном мышлении и подходе руководитель всегда может создать рабочее место, на котором будет не только положительная атмосфера, но и полно трудолюбивых работников, которые будут стимулировать работу предприятия и создавать благоприятную среду.

В настоящее время предприятия становятся более свободными со своими стратегиями, связанными с культурой компании, работая удаленно и внедряя больше комфорта в коллектив. Сотрудники ищут лучший способ жить и зарабатывать деньги, при этом получая удовольствие от своей работы. Вот почему так важно, чтобы работающий персонал был мотивирован и взволнован работой, которую выполняет.

Большинство современных руководителей каждый день ищут новые способы мотивации своих сотрудников, чтобы их бизнес процветал. В двадцать

первом веке существует множество способов мотивации персонала, стандартных и более изощрённых [1].

Тейлор Пейтон [2] эксперт в области организационной психологии и лидерства, говорит, что важно, чтобы менеджеры «заботились о том, как поживают ваши люди, и проявляли заботу о них как о людях». Воспитание чувства связи и общей цели среди персонала является ключевой частью теории самоопределения, которая связана с инстинктивным побуждением к успеху.

В некоторых исследованиях Тейлор Пейтон основное внимание уделяется мотивации сотрудников, в частности тому, как различные подходы к лидерству влияют на склонность человека выполнению работы. В исследовании 2018 года Тейлор Пейтон исследовала некоторые способы, которыми компании могут получать максимальную отдачу от своего персонала.

1. Диагностируйте – затем действуйте. Главной целью этого совета является вопрос не в том, мотивирован ли персонал предприятия, да или нет; вопрос в том, как работники мотивированы? Если выявленный вид мотивация является неоптимальным (деньги, звание, штраф за неудачу), руководители, возможно, не получаете максимальную отдачу от своего персонала.

Выяснить это можно очень просто, через общение с сотрудниками, также проводятся регулярные опросы персонала с указанием сроков реагирования на рекомендации, отвечающего за внесение изменений. «Одна из худших вещей, которые вы можете сделать, это попросить обратную связь и ничего не делать с ней» – говорит Тейлор Пейтон.

2. Постройте связи. Суть данного совета в помощи сотрудникам почувствовать связь друг с другом – и с руководителем – крайне важно для создания психологически поддерживающего рабочего места, которое отвечает трем основным потребностям самоопределения. Это может означать создание сообщества с неформальными мероприятиями, такими как совместные приемы пищи сотрудников, обсуждение общих ценностей на встречах предприятия или установление небольших повседневных связей. «Заботьтесь о том, как поживают ваши люди, и проявляйте заботу о них как о людях; спросите их, как их семья», – говорит Тейлор Пейтон. «Напомните людям об их ценности».

3. Развивайте позитивное рабочее место. Данный совет характеризуется: поддерживающими менеджерами, надежной и прозрачной коммуникационной стратегией, соответствующими уровнями признания и четкими должностными инструкциями.

4. Мягко владеть силой. В своем последнем исследовании, Тейлор Пейтон и ее соавторы исследовали как власть лидера компании влияет на мотивацию сотрудников. Сосредоточившись на жесткой силе – принуждении через вознаграждение или наказание – и мягкой силе, которая включает референтную, экспертную и информационную силу. Тейлор Пейтон и ее соавторы, обнаружили связь между более высокими уровнями выявленной и внутренней мотивации между сотрудниками и лидерами, которые проявили мягкую силу – они были лично вдохновляющими (референт), вносили значимый и умелый вклад в организацию (эксперт) и делились знаниями, а не накапливали их (информационные).

Способы, предложенные Тейлор Пейтон, имеют свежий и актуальный взгляд, на который, возможно в будущем, будут обращать внимание молодые руководители собственного бизнеса.

Тейлор Пейтон выделила свои способы мотивации, но не стоит забывать о базовых мотивационных методах, таких как:

1. Подавать пример. Мотивация начинается сверху. Поэтому важно чтобы всякий руководитель показывал пример для своего персонала, начиная с выполнения мелких работ и до глобального масштаба мероприятий.

2. Награда усилий, не только успех. Иначе говоря, денежная мотивация. Работая долго и усердно, вне своих полномочий, любой сотрудник будет приятно удивлен дополнительным денежным выплатам. Даже выполняя ожидаемую часть работы своей должности, получая не только успех выполнения, но и денежные вознаграждения за усилия работников.

3. Дайте персоналу что-либо для работы. Глобальное исследование поколений EY показало, что минимальный рост заработной платы и отсутствие возможности для продвижения по службе были двумя из пяти основных причин, по которым работники указывали, что увольняются с работы. Когда нет ни повышения, ни более высокой роли для работы, сотрудники могут быстро потерять свое желание приложить дополнительные усилия.

4. Обратная связь. Люди хотят, чтобы их услышали, будь то служба поддержки клиентов, когда у них есть жалоба, или их начальник, когда есть проблема на работе. Когда персонал знают, что могут обратиться с обратной связью, они почувствуют мотивацию не только высказывать претензии, но и делиться новыми идеями и предлагать решения для улучшения предприятия.

Обобщая выше сказанное, можно сделать вывод, что мотивация персонала является одной из важнейших составляющих процветающего бизнеса. «Единственный способ получать настоящее удовлетворение от работы – это делать её превосходно, осознавая это. А единственный способ делать свою работу превосходно – это любить ее. Если ты ещё не нашел свое любимое дело, продолжай искать», – Стив Джобс.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной.

Список источников:

1. Вдовиченко В.Д. Современные методы мотивации персонала// От синергии знаний к синергии бизнеса: сборник статей и тезисов докладов VI Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей (26 ноября 2019 г.). – Электрон. дан. – Омск: Издательский центр КАН, 2019. – С. 248–250.

2. Егоршин, А.П. Основы менеджмента: Учебник для вузов / А.П. Егоршин. – Н.Новг.: НИМБ, 2018. – 320 с.

3. Эндрю Терстон. Что делает сотрудников счастливыми? [Электронный ресурс]: статья / Эндрю Терстон – электрон. дан. – Бостонский университет: 2019. – Режим доступа: http://www.bu.edu/articles/2019/what-makes-employees-happy/.

ПРИМЕНЕНИЕ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТА В БИЗНЕСЕ

Каменева Е.Ю.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

***Аннотация**. Грамотное распределение времени современного человека. Появление новых мыслителей времени – множители. Увеличение времени, позволяя потратить его сегодня на то, что принесет больше времени завтра.*

***Ключевые слова:** Тайм-менеджмент, множители, эмоции, новое мышление.*

PROBLEM OF EXITING REAL ESTATE INVESTMENT PROJECTS

Kameneva E. Yu.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

***Abstract**. Competent time distribution of modern man. The emergence of new thinkers of the time – factors. Increased time, allowing you to spend it today on something that will bring more time tomorrow.*

***Keywords:** Time management, factors, emotions, new thinking.*

Современный мир не стоит на месте, развиваясь в разных аспектах и направлениях. Для того чтобы успевать всегда и везде, нужно грамотно распределять свое время. Так почему имея множество советов и рекомендаций, инструментов и технологий, календарей и списков дел, люди все время ничего не успевают? Почему человечество дольше работает, двигается быстрее, чем когда-либо в истории, и все равно никак не может успеть? Почему сегодня зная о тайм-менеджменте множество информации, стресс все же находится на очень высоком уровне? Причина в том, что все что мы знаем о тайм-менеджменте устарело.

Даже если, все советы, инструменты, приложения и технологии все что человечество слышит о тайм-менеджменте логично. Но все это теряет смысл перед эмоциями, которые главенствуют в тайм-менеджменте современного времени. Многие люди распределяют свое время не только на основе логики, но и «на эмоциях». Составляя свой распорядок дня, отмечая важные дела в списках дел и календарях, чувство тревоги, восторга, разочарования, страха вносят свои коррективы.

Фактически тайм-менеджмента как такового не существует. Людям не подвластно управление временем, оно идет своим чередом. Поэтому тайм-менеджмент изменчив, следовательно, на самом деле люди могут управлять только самими собой, а не временем.

Изначально тайм-менеджмент рассматривался как линейный и основанный на производительности способ. Идея производительности заключалась в том, чтобы разработанные технологии помогли людям выполнять задания быстрее, что теоретически даст людям больше свободного времени. Но у стратегии производительности тайм-менеджмента есть свои оговорки. Это доказано тем фактом, что люди повсюду носят мини компьютеры, но так ничего и не успевают. В конце 80-х началась вторая эпоха тайм-менеджмента, она отражается в матрице тайм-менеджмента, которая представлена на рисунке 1.



Рис 1. Матрица тайм-менеджмента

Матрица дает людям возможность оценить свои дела с точки зрения двух категорий, и определить, что для них является более приоритетным. Расстановка приоритетов это нечто иное как, нахождение чего-то важнейшего. За последние 20 лет матричный способ мышления стал распространенным типом мышления, относящимся к тайм-менеджменту. Но основываясь только на «приоритетах», такой тип мышления не будет эффективным помощником в тайм-менеджменте, так как не экономит продуктивное время человека. Это больше похоже на одалживание времени, что звучит как жонглирование им. У такой стратегии два выхода, либо делать все быстро, либо совершать больше дел.

Большинство людей не сможем решить сегодняшнюю проблему управления временем, если будем думать о времени, так как думали вчера. Сейчас появляются новые мыслители времени, этих людей называют – множители. И эти множители используют так называемое трехмерное мышление. Пока большинство людей принимают решения основываясь на срочности и важности, множители принимают во внимание еще один фактор – значимость. «Значимость» отображается как вопрос: «как долго это будет иметь значение? Многие люди, составляя списки дел, в современном мире, задаются вопросом: «какое самое важное дело я могу сегодня сделать?». Но множители ставят вопрос по-другому: «что я могу сделать сегодня, чтобы улучшить завтра?». Множители рассчитывают значимость. Но все еще большинство людей

смотрят на списки дел не так, думая, что могут просто увеличить свое время. Хотя это невозможно, потому что у человечества 24 часа в стуках. Вот в чем проблема, никто из людей не может создать больше часов в сутках. Подобный тип мышления и является проблемой, нужно вырваться из такой установки и вместо этого думать о завтрашнем дне.

Люди увеличивают свое время, позволяя потратить его сегодня на то, что принесет им больше времени завтра. Это и есть расчет значимости. Он меняет все. Пока большинство из людей составляют списки дел о том, что им нужно сделать, множители же осознают, что тайм-менеджмент следующего поколения будет больше о том, что людям не делать, нежели о том, что им делать. Множители понимают, что идеал будет достигнут не только когда нечего больше добавить, но и когда нечего больше убрать. Идеал того, чему люди говорят сегодня «нет», создаст больше времени на завтра. Люди всегда от чего отказывается, потому что, говоря чему-то «да», они одновременно говоришь нет бесконечному числу других вещей.

«Люди увеличивают свое время, отдавая себе моральное право сегодня потратить время на то, что освободит их время завтра». – Вот главный слоган множителей. Так почему бы не отойти от старого мышления о тайм-менеджменте и не открыть для себя новые границы плодотворства.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента Г.А. Домащенко.

Список источников:

1. Трейси, Б. Тайм-менеджмент по Брайану Трейси. Как заставить время работать на вас / Б. Трейси. – М.: Альпина Паблишер, 2018. – 302 с.
2. Хайнц, М. Позитивный тайм-менеджмент. Как успевать быть счастливым / М. Хайнц. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 128 с.

ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ТРУДА ПЕРСОНАЛА В СЕТИ САЛОНОВ ЕВРОПЕЙСКОЙ ОБУВИ «JANITA»

Курилова Ю.В., Хайрулина Л.Р.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Проведен анализ системы оценки персонала. Выявлены проблемы оценки результатов труда персонала. Предложены показатели оценки результатов труда различных категорий персонала организации розничной торговли.*

Ключевые слова: *результаты труда, персонал, оценка.*

ASSESSMENT OF PERSONNEL'S LABOR RESULTS IN THE EUROPEAN FOOTWEAR STORE CHAIN «YANITA»

Kurilova Yu.V., Khayrulina L.R.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *An analysis of the personnel assessment system is carried out. The problems of evaluating the results of staff work are identified. Proposed indicators for evaluating the performance of various categories of personnel in retail.*

Key words: *labor results, personnel, assessment.*

Современные предприятия розничной торговли регулярно сталкиваются с проблемами организации оценки результатов труда своих сотрудников. Вполне естественно, что сотрудники неодинаково выполняют свои функциональные обязанности – в каждой организации или подразделении есть «звезды», «середнячки» и «пиявки». Анализ и оценка трудовых достижений требует создания эффективной системы оценки различных категорий работников торгового предприятия.

Для того чтобы система оценки результатов труда персонала давала результат, она должна быть систематической, четкой и понятной каждому сотруднику. Для каждой должности в компании должны быть разработаны свои показатели оценки результатов труда. На показатели конечных результатов труда работников, как и на его содержание, влияет совокупность различных факторов. Учет этих факторов обязателен при проведении оценки результативности труда конкретных должностных лиц в конкретных условиях места и времени, так как повышает степень обоснованности, объективности и достоверности выводов оценивания. Результаты труда разных категорий персонала измеряются различными показателями с помощью многочисленных методик. Оценка результатов труда каждой категории сотрудников отличается своими задачами и значимостью с учетом специфики конкретного функционала.

Оценка результатов труда персонала в компании «Janita+» проводится различными способами: по задачам (аналитик, товаровед, маркетолог – факт выполнения работы), по KPI (продавцы, управляющий). В связи с этим идет нестыковка, так как часть сотрудников получают заработную плату за процесс, а часть – за результат. Данный факт вызывает множество негативных моментов:

– некорректная аналитика продаж и перераспределение товара между магазинами;
– большие затраты на маркетинг без увеличения продаж;
– накопление остатков товара в конце сезона;
– снижение продаж и прибыли компании;
– увеличение уровня недовольства продавцов, которые «тянут» всех, и при этом получают минимальное вознаграждение;
– высокий уровень текучести кадров.

Причинами возникновения данного положения в компании является отсутствие четкого понимания руководством компании методов оценки и показателей результатов труда персонала. Длительный период работы людей в компании и их нежелание обучаться и совершенствоваться в своей работе. Так как они не привязаны к результату своего труда.

Кроме того, систематически оценка результатов труда проводится для продавцов по следующим показателям: средний чек, среднедневные продажи обуви и средств по уходу, комплексность и т.д. В конце каждого месяца управляющий сетью составляет сводную таблицу по показателям сотрудников компании. Исходя из полученных данных, лидеры по сети награждаются, аутсайдеры берутся на более тщательный контроль и дополнительное обучение. Оплата состоит из минимального оклада 7000 рублей и процента с продаж.

Что касаемо должностных лиц: еженедельно они предоставляют план-отчет на неделю. И оплата производится соответственно выполненным задачам, каждая из которых имеет свою стоимость: от 50 до 1000 рублей, независимо от результата выполненной работы. Соответственно, маркетолог не спешит проводить наиболее выгодные для компании мероприятия, аналитик – более рационально распределять товар и т.д. А это приводит к низким показателям работы компании.

При анализе оценки результатов труда в компании «Janita+» предложен ряд мер по исправлению ошибок в данной области, что в свою очередь приведет к улучшению результатов труда каждого сотрудника и положению компании в целом.

Для того чтобы исправить текущее положение дел в компании «Janita+» необходимо, для начала, определить показатели результатов труда персонала для всех категорий сотрудников. Примерный перечень показателей результатов труда представлен в Таблице 1.

Таблица 1

Предложенный перечень показателей результатов труда персонала компании «Janita+»

Должность	Показатели результатов труда
Управляющий сетью	Чистая прибыль компании Показатель текучести кадров Количество вакантных мест Уровень профессионализма сотрудников
Товаровед	Чистая прибыль компании Процент продаж товара на конец отчетного периода Отсутствие рекламаций от поставщиков Своевременное реагирование по возврату и ремонту товара, принятого от покупателей
Директор магазина	Среднее KPI сотрудника Выполнение плана продаж магазина Показатель текучести кадров конкретного магазина Отсутствие рекламаций от покупателей
Аналитик	Процент продаж товара на конец отчетного периода Рост прибыли от продажи товара Отсутствие неликвидных моделей обуви
Маркетолог	Увеличение прибыли за счет проведенных маркетинговых мероприятий Увеличение целевого трафика покупателей Отсутствие негативных отзывов о компании
Продавец-консультант	Средний чек Комплексность Количество результативных звонков покупателям Увеличение продаж по отношению к прошлому году Отсутствие рекламаций от покупателей Отсутствие замечаний от руководителя

Вторым пунктом предложено выстроить периодичность оценки результатов труда персонала (Таблица 2). Оптимальным вариантом является оценка по итогам месяца и основным показателям результатов труда.

Таблица 2

Систематичность оценки результатов труда персонала компании «Janita+»

№ п.п	Объект оценки	Сроки оценки	Субъект оценки
1	2	3	4
1	Управляющий	Чистая прибыль - 1 марта, 1 июля, 1 октября,1 января. Остальные показатели - ежемесячно, но не позднее 3-го числа месяца, следующего за отчетным	Владелец компании, приглашенный аудитор
2	Директор магазина	Ежемесячно, но не позднее 3-го числа месяца, следующего за отчетным	Управляющий, тайный покупатель

Окончание таб. 2

1	2	3	4
3	Товаровед	Процент продаж товара на конец отчетного периода - два раза в год по окончании сезона, остальные ежемесячно, но не позднее 3-го числа месяца, следующего за отчетным	Управляющий, аудитор
4	Аналитик	Процент продаж товара на конец отчетного периода - два раза в год по окончании сезона, остальные - еженедельно в понедельник, следующий за отчетной неделей	Управляющий, владелец компании, аудитор
5	Маркетолог	По факту проведения маркетинговых мероприятий, но не реже одного раза в месяц, следующего за отчетным	Управляющий, владелец компании
6	Продавец-консультант	Еженедельно по основным показателям, раз в год аттестация на соответствие занимаемой должности	Директор магазина, управляющий, тайный покупатель

Третий пункт: привязать оплату труда персонала к показателям результатов труда, предложенным в таблице 1. Мотивация при выполнении может составлять определенный процент от заданного показателя.

Четвертое: необходимо обязать сотрудников к регулярному обучению и повышению квалификации. Сейчас это носит добровольный характер. Четко прописать функционал каждого и проводить аттестацию на уровень соответствия занимаемой должности не реже одного раза в год. При проведении аттестации – повышать либо понижать грейд сотрудника, тем самым воздействуя на уровень окладной части и статус сотрудника.

При проведении аттестации по каждому пункту аттестуемому ставится оценка, которая имеет процентное значение. При спорном результате аттестации слово остается за непосредственным руководителем. Основное значение весов оценок представлено в Таблице 3.

Таблица 3

Значение весов оценок при аттестации персонала компании «Janita+»

Характер оценок	Виды оценок и их содержание	Вес оценок
1	2	3
1. Объективный (база оценки по контролю знаний прохождению тестов и т.д.)	1.1. Оценка профессионализма (знаний, навыков, умений и т.д.), которая получается с использованием АОС, тренажеров и т.д. 1.2. Оценка личностных качеств (данные психодиагностики)	30 % 10 %
2.Объективный (база - обобщенная группа субъективных оценок)	1.1. Оценка и выводы аттестационной комиссии	20 %

Окончание таб. 3

1	2	3
3. Субъективный	3.1. Оценка непосредственного руководителя (результаты, эффективность деятельности, качества труда, основных показателей KPI)	10 %
	3.2. Оценка руководителя, имеющего право на заключение (принятие решения) по результатам аттестации	30 %
		100 %

Пятый пункт: систему финансовой мотивации и премирования менять не чаще 1 раза в год. Так, как только в этом случае возможно оценить эффективность того или иного метода оценки результатов труда, дать сотрудникам почувствовать некоторую стабильность в работе компании. И кроме того, соблюсти Трудовое Законодательство РФ. При этом также подтверждать это изданным приказом с ознакомлением каждого сотрудника.

Шестой пункт: ввести минимальный порог результативности труда персонала и систему бонусов за высокие показатели. Для аналитика и товароведа возможно использовать отчет по брендам за последние три года. Отчет по продажам каждого сотрудника – для продавцов и директоров магазина. Отчет о финансовых результатах за период – для управляющего и т.д. Это простимулирует сотрудников более качественно выполнять свои должностные обязанности.

Седьмой пункт: на период около полугода не ставить основным критерием показатель фонда оплаты труда (ФОТ) ниже 10 %. Для того, чтобы привлечь результативных сотрудников в компанию, необходимо дать достойный уровень заработной платы. На данный момент приходят кандидаты, которые не особо востребованы на рынке труда. В случае привлечения более профессиональных сотрудников компания через полгода выйдет на более высокий уровень продаж и прибыли соответственно. Экономия может быть достигнута за счет увеличения оклада с 7000 до 15000 рублей и снижения процента с продаж от 6 % до 3 %. Показатели продаж при этом вырастут на 60 %, а ФОТ снизится на 19 %. Таким образом, возможно снизить текучесть кадров и привлечь более квалифицированных сотрудников. А наиболее результативных сотрудников поощрять за счет экономии бюджета компании. Кроме того, неэффективных сотрудников не придется удерживать в компании, так как увеличится трафик входящих сотрудников. И соответственно, они будут повышать результаты своего труда, либо заменяться более продуктивными.

Таким образом, за счет внедрения предложенных показателей оценки результатов труда персонала в компании «Janita+» увеличится его результативность. А это приведет к увеличению товарооборота компании, снижению остатков товара прошлых коллекций, наиболее результативным мероприятиям, снижению текучести кадров, повышению уровня профессионализма сотрудников, отсутствию спорных ситуаций в работе компании «Janita+».

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТАМИ В ТД «НИАГАРА»

Матюшенко С.В.[1], Телятникова С.А.[2]
1.Омская академия МВД России,
Россия, Омск
2. Московский финансово-промышленный университет «Синергия»,
Россия, Омск

Аннотация. *В статье раскрываются особенности управления конфликтами в ТД «Ниагара».*

Ключевые слова: *управления конфликтами, стратегии поведения в конфликте, выход из конфликтной ситуации.*

CONFLICT MANAGEMENT IN THE NIAGARA TRADING HOUSE

Matyushenko S.V. [1], Telyatnikova S.A.[2]
1. Omsk Academy of the Ministry of internal Affairs of Russia,
Russia, Omsk
2. Moscow University of Finance & Industry «Synergy»,
Russia, Omsk

Abstract. *The article reveals the features of conflict management in TD «Niagara».*

Keywords: *conflict management, strategies for behavior in conflict, exit from a conflict situation.*

Руководство компании ТД «Ниагара» осуществляется собственником бизнеса. Штат сотрудников организации – 130 человек. 56 % персонала компании имеют высшее образование. 51,5 % работающих в ТД «Ниагара» – это люди в возрасте 20–30 лет, 52,3 % имеют стаж работы в компании до 3 лет.

Конфликты в компании ТД «Ниагара» иногда случаются. За 2018 году написано 36 объяснительных записок и 8 докладных. Из общего количества изученных документов 10 % описывают конфликты между подразделениями, 28 %– конфликты в диаде: руководитель-подчинённый, 15 % – конфликты между покупателями и продавцами, остальные, 47 % – описывают межличностные конфликты.

Для изучения особенностей управления конфликтами в ТД «Ниагара» нами была составлена анкета. Анкета состоит из 18 закрытых, полузакрытых и открытых вопросов. Задача опроса заключалась в сборе данных о конфликтах в ТД «Ниагара».

Как показал анализ данных, полученных с помощью анкеты, 67 % опрошенных считают морально-психологический климат в компании скорее положительным. Конфликтные столкновения в организации возникают «иногда» – так ответили 83% респондентов. 17 % ответили, что такие явления

происходят редко. При этом в ходе профессиональной деятельности часто сталкиваться с конфликтами приходится 50 % опрошенных. В основном так ответили руководители магазинов компании. Это связано с тем, что особенностью труда работников торговли является высокое нервно-эмоциональное напряжение. На этот же вопрос 34 % ответили, что сталкиваются с конфликтами иногда, и 16 %, что редко. Такие ответы дали руководители функциональных подразделений компании. В целом отношение к конфликтам сотрудников компании является в большей степени нейтральным, 67 % опрошенных считают, что это нормальный ход развития событий, 33 % относятся к конфликтам в компании сугубо негативно.

Респондентами были выделены следующие причины возникновения конфликтов в компании: деформация информации в процессе деловых коммуникаций; отсутствие необходимых ресурсов для эффективной деятельности; несогласованное принятие решений; нарушение принципов этики деловых отношений; конкуренция (за более интересное карьерное место; за клиента).

Стратегии поведения в конфликтных ситуациях сотрудников компании по мнению опрошенных представлена на рисунке 1.

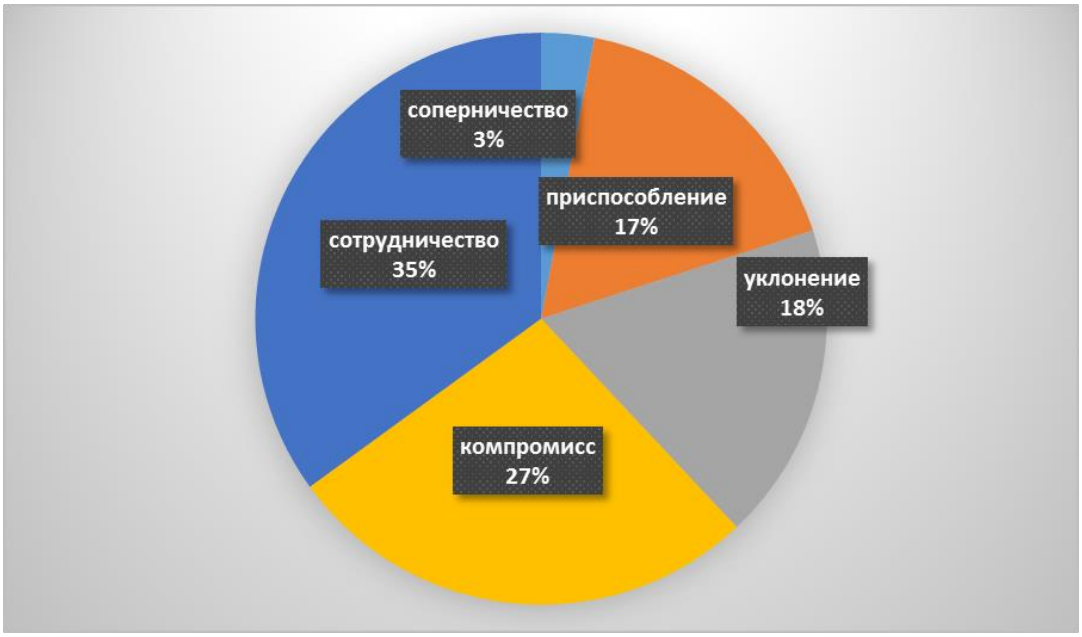


Рис. 1. Стратегии поведения в конфликтных ситуациях сотрудников компании

Полученные результаты позволяют сделать следующие выводы: 35 % сотрудников компании выбирают такую форму поведения в конфликте, как «сотрудничество». С точки зрения руководителей, принимавших участие в анкетировании, именно эта форма является оптимальной. Это отметили 83 % опрошенных. Данная стратегия поведения в конфликте направляет оппонентов на конструктивное обсуждение проблемы, рассмотрение другой стороны не как противника, а как союзника в поиске решения [1]. 27 % сотрудников компании выбирают в конфликтной ситуации стратегию «компромисс». Компромисс

является частичным удовлетворением интересов всех субъектов конфликтного взаимодействия. 18 % выбирают стратегию «избегание», суть которой заключается в том, что человек старается сделать всё возможное, чтобы отложить конфликт и принятие важных решений на потом. При такой стратегии человек не только не отстаивает свои интересы, но и не проявляет внимания к интересам оппонента [3]. Стратегии «приспособление» следует 17 % сотрудников компании. Приспособление как способ поведения в конфликте характеризуется тем, что субъект готов убрать на задний план свои потребности, желания и интересы и пойти на уступки оппоненту, чтобы не допустить конфронтации [4]. Лишь 3 % опрошенных выбирают стратегию поведения в конфликте «соперничество». Соперничество является таким видом поведения, когда субъект стремится к удовлетворению своих собственных интересов, принося ущерб интересам противоположного субъекта [2].

На вопрос: как сами опрашиваемые ведут себя в случае возникновения конфликта? – 30 % ответили, что ищут компромисс, 35 % прибегают к помощи коллег и руководства, 15 % стараются доказать свою правоту, 10 % не противоречат, но поступают по-своему и 10% дали другие ответы, в том числе такой «выслушиваю позицию, стараюсь понять мотивы такого поведения, ищу варианты для сотрудничества и выхода из конфликта».

Наиболее приемлемым исходом конфликта для респондентов является нахождение взаимовыгодных вариантов. Так ответили 56 % опрошенных. 22 % за нахождение компромисса, 11 % за ведение борьбы до полной победы над соперником и 11 % за ослабевание конфликта за счёт естественного затухания.

100 % респондентов на вопрос о формах регулирования трудовых конфликтов ответили, что любые конфликты нужно решать путём переговоров.

На рисунке 2 представлены в процентном соотношении ответы на вопрос о процессе выхода из конфликтной ситуации.

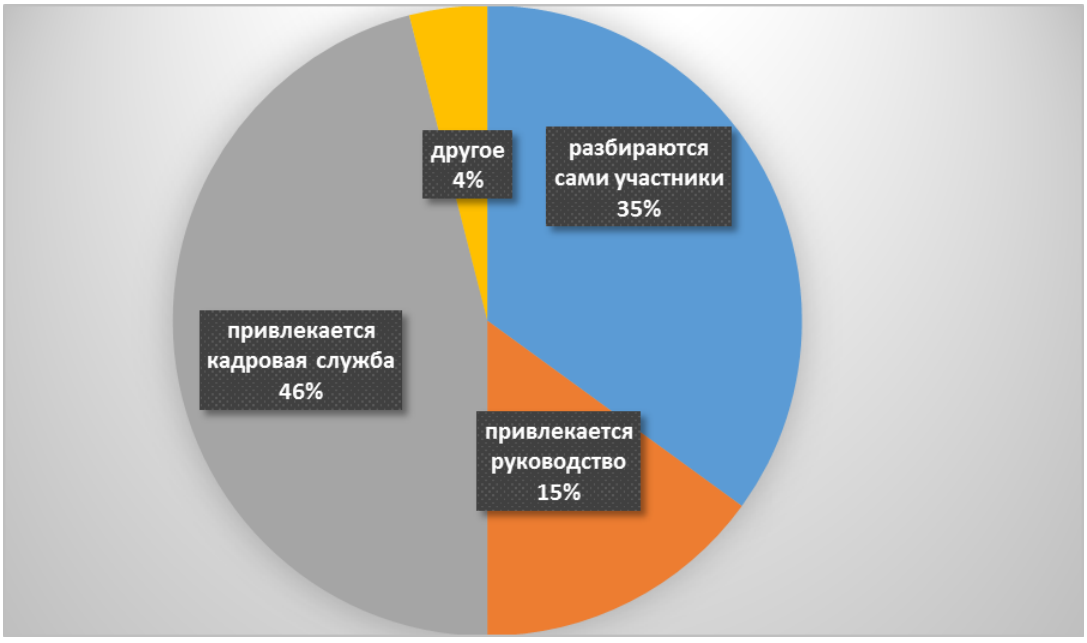


Рис.2. Процесс выхода из конфликтной ситуации

Полученные данные позволяют сделать выводы, что в компании значительная часть конфликтов решается путём привлечения кадровой службы. Такой ответ дали 46 % респондентов. Менеджер по персоналу принимает активное участие в разрешении конфликтов, он координирует действия сотрудников так, чтобы возникающие конфликты не обладали значительной степенью распространенности. 35 % опрошенных дали ответ, что в конфликте разбираются сами участники. В ответах встречаются пояснения, что, в основном, это касается межличностных конфликтов между продавцами. Чаще это конфликты открытые и неглубокие. 15 % ответили, что привлекается руководство. Как следует из объяснительных и докладных записок, чаще всего, это конфликты из-за распределения ресурсов, которые требуют принятия решения от генерального директора компании.

83 % опрошенных отмечают, что в системе целей их профессиональной деятельности осуществление мероприятий по предупреждению и разрешению конфликтов среди персонала занимает место среди основных. Эффективность управления конфликтами в компании не удовлетворяет 50 % респондентов. Остальные 50 % ответили, что удовлетворяет частично. 67 % ответили, что их знаний не всегда хватает для эффективного разрешения конфликта. 33% отметили, что в недостаточной степени они обладают знаниями методик разрешения конфликта. 100 % респондентов хотят приобрести дополнительные знания по вопросам конфликтов и эффективных способов их разрешения и считают, что необходимо обучение персонала взаимодействию в конфликтных ситуациях, а также специфике эффективного разрешения конфликтов.

Итак, можно сделать вывод, что мнение сотрудников компании совпадает с результатами изучения документации. Возникновение конфликтных ситуаций в сфере торговли неизбежно. Руководитель компании отмечает, что возникающие конфликтные ситуации в трудовом коллективе и в общении с клиентами способны подорвать престиж компании и следование миссии и целям организации. В компании достаточно эффективно организован процесс работы с недовольными покупателями.

Список источников:

1. Емельянов С.М. Управление конфликтами в организации: учебник и практикум для академического бакалавриата / С.М. Емельянов. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 261 с.

2. Лукаш Ю.А. Начальники и подчиненные: кто есть кто, взаимоотношения и конфликты: учебное пособие / Ю.А. Лукаш. – М.: Флинта, 2017. – 220 с.

3. Мордовин С.К. Управление персоналом: современная российская практика. – СПб.: Питер, 2016. – 409 с.

4. Управление конфликтами в организации – https://delovoymir.biz/upravlenie_konfliktami_v_organizacii.html

ПЕРСПЕКТИВЫ И НЕДОСТАТКИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ И ПОРТУГАЛИИ

Мелентьева О.В., Бармотина Ю.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Данная статья о развитии бизнеса в Португалии и России, о проблемах, которые могут возникнуть и о решении этих проблем при открытии своей фирмы. Целью является подробное изучение особенностей бизнеса в двух странах. Результатом будет выявление более выгодной страны для открытия своего бизнеса.*

Ключевые слова: *бизнес, малый бизнес, Россия, Португалия, открытие бизнеса, развитие бизнеса.*

COMPARISON OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN RUSSIA AND PORTUGAL

Melenteva O.V., Barmotina Y.V.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *This article is about business development in Portugal and Russia, about problems that may arise and about solving these problems when opening their firm. The aim is to study in detail the peculiarities of business in two countries. The result will be the identification of a more profitable country to open its business.*

Keywords: *business, small business, Russia, Portugal, business opening, business development.*

Ведение малого бизнеса в настоящее время считается актуальным, потому что Бизнес – один из лучших способов реализовать свои творческие замыслы, увеличить уровень прибыли, и начать работать на себя, но в условиях риска. Также это возможность накопления капитала, он формируется за счет личных и кредитных средств, которые были привлечены в процессе ведения деятельности. Поэтому выбранная тема исследования, безусловно, актуальна. Сравнивая ведение малого бизнеса в России и Португалии можно заметить немало отличий, в которых развитие бизнеса в Португалии будет выгоднее.

Предпринимательская деятельность является одним из наиболее простых способов иммиграции в Португалию. Бизнес в Португалии доступен для всех иностранцев, включая иммигрантов из стран СНГ.

Бизнес-иммиграция в Португалию является одним из наиболее легких вариантов, ведь для этого создана специальная и выгодная государственная программа – «золотая виза». Данная программа является для иностранцев, намеренных инвестировать в страну крупную сумму, предоставляющая инвестору временный вид на жительство. Для ее получения иностранец должен

вложить в любой бизнес или недвижимость не менее 500 тысяч евро (527 500 долларов США) или открыть депозит в банке на сумму не менее 1 млн евро (1 055 000 долларов США).

Российская Федерация, как и любая другая страна, не ограничивает иностранцев, которые легально проживают в стране. Мигрант может открыть свой бизнес в России, на тех же условиях, что и российские граждане, если будет соответствовать определенным критериям и правилам, но все же есть нюансы.

Как уже сказано, российское законодательство весьма лояльно относится к иностранцам-инвесторам: согласно ст. 4 ФЗ № 160 от 09.07.1999 «Об иностранных инвестициях в РФ» в отношении иностранного капитала установлен национальный правовой режим. Это значит, что компании с иностранным капиталом пользуются теми же условиями, правилами работы и льготами для ведения бизнеса, что и российские организации, с некоторыми незначительными исключениями. Особенности ведения бизнеса в России для иностранцев заключаются лишь в их правовом статусе как организаторов этого бизнеса.

Чтобы открыть собственную фирму, иностранный гражданин должен соблюсти несколько простых условий:

– пребывать или проживать на законных правах в России, в частности на основании статуса беженца, РВП или ВНЖ;

– на момент открытия бизнеса пройти регистрационный учет по месту проживания/пребывания;

– получить разрешение на трудоустройство или патент – если иностранный учредитель планирует занять должность в компании или у него нет РВП/ВНЖ;

– обязательно оформить в налоговых органах ИНН;

– апостилировать, перевести и нотариально заверить все представляемые регистратору документы, если они составлены на иностранном языке.

Важно отметить, что открытие ИП иностранцу без ВНЖ невозможно.

Ниже будет представлена сравнительная таблица 1, в которой будут показаны основные процедуры открытия бизнеса в странах Португалия и Россия.

Таблица 1

Сравнительная таблица основных процедур для открытия бизнеса в Португалии и России

№	Название процедуры	Португалия	Россия
1	2	3	4
1	Регистрация фирмы	Не более 2 дней	Не более 5 дней
2	Налоговая ставка	низкая	высокая
3	ВНЖ	+	+
4	Учредитель для открытия бизнеса	-	-
5	Свободные экономические зоны	+	+
6	Государственная поддержка	Государство предоставляет множество возможностей; давления на бизнес со стороны правительства нет	Государство предоставляет малую поддержку предпринимателям

Исходя из таблицы, можно понять, что значительных различий между Португалией и Россией нет. Но все-таки выгоднее будет заниматься предпринимательством в Португалии, так как открытие фирмы очень быстрое, налоги низкие и при любых сложностях предприниматель сможет легко обратиться за государственной поддержкой.

Следует сделать акцент на то какие наиболее распространенные организационно-правовые формы ведения бизнеса в Португалии и России, они будут показаны в таблице 2.

Таблица 2

Наиболее распространенные организационно-правовые формы ведения бизнеса в Португалии и России

Название организационно-правовой формы бизнеса	Португалия	Россия
Индивидуальное предпринимательство (ИП)	+	+
Закрытое акционерное общество (ЗАО)	+	ЗАО и ОАО в РФ объединили в акционерное общество (АО)
Открытое акционерное общество (ОАО)	+	
Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	-	+

Нельзя не рассмотреть виды предпринимательской деятельности в двух странах.

Малый бизнес в Португалии широко распространен. В этой стране постоянно открываются различные кафе, рестораны, магазинчики, что в основном семейный бизнес, также мастерские и различные салоны красоты.

В России, как и в Португалии малый бизнес также популярен, только распространенные виды бизнеса значительно отличаются.

Если рассматривать наиболее выгодные и распространенные виды бизнеса в двух странах, то можно составить рейтинг, где мы увидим, что у России лидирует на 1 месте-рынок бытовых и продовольственных товаров (открытие мелкооптовых баз, продуктовых магазинчиков, и обычных палаток на рынке); 2 место-салоны красоты; 3 место-строительные и ремонтные бригады; 4 место-IT сфера. Создание и продвижение веб-ресурсов; 5 место-частная стоматология.

В Португалии 1 место занимает-ресторанный бизнес; 2 место-салон красоты, SPA-салон; 3 место-продажа недвижимости; 4 место-туристический бизнес; 5 место-ремонтные мастерские.

Исходя из совокупности всех вышеперечисленных факторов, можно сделать вывод о том, что больше преимуществ по открытию своей фирмы будет в Португалии. В данной стране высокие показатели жизни, открытие бизнеса как один из выгодных и перспективных способов иммиграции. Также тут невысокие налоговые ставки и довольно простой процесс регистрации предприятия. Государство предоставляет достаточное количество перспективных возможностей для малого бизнеса. Достаточно сказать, что при любой проблеме

предприниматели имеют право обратиться к первым лицам страны, которые обязательно окажут поддержку.

Развитие бизнеса в России менее радужное, чем в Португалии. Хотя положительных факторов при открытие бизнеса для России немалое количество, но много и трудностей особенно весомым является уровень жизни, который в России низкий, что не особо будет мотивировать российских и иностранных граждан на открытие своего дела. Несмотря на попытки российского государства упростить жизнь начинающим предпринимателям и многочисленные программы помощи, таких как: гранты, субсидии, создание бизнес-инкубаторов, гарантийные и другие виды фондов, бизнес в России – это работа для крепких людей.

СОВРЕМЕННЫЕ СРЕДСТВА ДЕЛОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Савченко Т.В., Каменева Е.Ю., Феллер Е.А.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье раскрываются проблемы важности деловых коммуникаций для современного руководителя. Затрагиваются вопросы использования современных средств деловой коммуникации в менеджменте.*

Ключевые слова: *деловая коммуникация, средства деловой коммуникации, компьютерные технологии.*

MODERN MEANS OF BUSINESS COMMUNICATIONS IN MANAGEMENT

Savchenko T.V., Kameneva E.Yu., Feller E.A.,
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article reveals the problems of the importance of business communications for a modern Manager. The article deals with the use of modern business communication tools in management.*

Keywords: *business communication, business communication tools, computer technologies.*

Деловые коммуникации занимают большое место в жизни многих людей. Осуществляя совместную трудовую деятельность, люди вынуждены ежедневно устанавливать и поддерживать деловые отношения, что отражается и на эффективности совместной трудовой деятельности, и на эффективности профессиональной деятельности каждого коммуниканта.

Поддержание деловых контактов, информирование и воздействие на адресата с целью принятия какого-то конкретного решения – вот основные виды целей, преследуемых адресантами в сферах бизнеса и управления.

Деловые коммуникации как никогда важны для современного руководителя или менеджера. Этим определяется актуальность выбранной нами темы: «Современные средства деловых коммуникаций в менеджменте».

Целью исследования является выявление возможностей использования современных средств деловой коммуникации в менеджменте.

Коммуникация (от лат. communicatio, сообщение) – специфический акт обмена информацией, процесс передачи эмоционального и интеллектуального содержания. Основная функция коммуникации – достижение социальной общности при сохранении индивидуальности каждого ее элемента [1]. Действия, сознательно ориентированные на их смысловое восприятие, называют коммуникативными.

Основными средствами как обыденной, так и профессиональной коммуникации для нас по-прежнему остается устная и письменная речь. Осуществляя какие-либо совместные действия, мы чаще всего переговариваемся или, реже, переписываемся. Однако технический и технологический прогресс привел к внедрению в наш повседневный и профессиональный обиход много новых средств коммуникации, появление которых расширило возможности для более оперативной и эффективной связи.

В новых средствах коммуникации в качестве основного кода передачи сообщения используется язык [2]. Соответственно, передаются речевые сообщения. При этом использование того или иного средства коммуникации накладывает свой отпечаток на использование языка. Наиболее распространенными техническими средствами информирования в коммуникациях являются системы радиовещания и телевидения. Однако в деловом общении важной оказывается необходимость передать партнеру какую-либо информацию, имеющую частный характер. Для этого имеется широкий набор технических средств, относящихся к классу средств так называемой документальной электронной связи. Этот тип электросвязи предназначен для передачи сообщений, представленных в форме документов. Можно выделить две большие группы таких средств, отличающиеся используемыми методами передачи сообщений: с факсимильным и кодовым методами передачи. Факсимильная связь вносит свой вклад в принятие решений за счет быстрой и легкой рассылки документов участникам группы, решающей определенную проблему, независимо от их географического положения. Главное преимущество факсов – скорость и возможность передачи информации, которую нельзя передать словами. Традиционная телефонная связь является самым привычным и удобным способом связи для многих деловых людей. Современные технологии передачи данных позволяют использовать нетрадиционные методы для достижения уменьшения стоимости услуг телефонной связи, в тоже время сохраняя тот же уровень удобства использования и функциональности.

Один из самых современных, эффективных и надежных способов передачи информации – это связь, осуществляемая с помощью коммуникационных компьютерных сетей. Компьютер, включенный через модели в единую сеть телефонных или спутниковых каналов связи, существенным образом расширяет возможности оперативной связи [3].

Деловая переписка с помощью e-mail стала непременным атрибутом жизни глобальных корпораций и совсем маленьких фирм. Ведь первое, что делает человек, придя в офис и включив компьютер, – проверяет почту. Все это связанно большой глобальной паутиной под названием «Интернет», которая позволяет получить доступ к актуальным источникам информации, сводкам биржевых новостей, а также разместить рекламу и электронный офис компании.

Наибольший интерес по сравнению с другими техническими средствами коммуникации, для нас представляет такое средство коммуникации как видеоконференции.

Видеоконференция – это компьютерная технология, которая позволяет людям видеть и слышать друг друга, обмениваться данными и совместно их обрабатывать в интерактивном режиме. Видеоконференция – это конференция между двумя или несколькими аудиториями. Длина расстояния между аудиториями не имеет значения. Обычно это не только разные аудитории, но и страны и континенты. Она также дает возможность активно участвовать на лекции или презентации. Внедрение видеоконференций в образовании, управлении, медицине, системах безопасности и многих других деловых сферах приносит огромную пользу. Конечно, даже видеоконференции никогда не заменят личного общения, но они позволяют добиться принципиально нового уровня общения людей, подчас разделенных многими тысячами километров.

Существует еще один, не менее интересный, способ – телеконференция – это электронная газета, состоящая целиком из объявлений ее подписчиков (электронная доска объявлений). Здесь вы можете найти решение проблемы, с которой вы столкнулись, которая уже наверняка кем-то решена и нужно только посоветоваться со знающими людьми, или в свободную минуту вы можете поведать общественности свою новую, безусловно, гениальную, мысль. Когда ваше электронное сообщение или вопрос предназначено для широкой публики, а не для конкретного адресата, разумно воспользоваться электронной доской объявлений, а не электронной почтой.

В глобальной сети Интернет функционируют сотни тысяч телеконференций, из них наиболее обширные – коммерческие. При подписке (за плату) на определенную конференцию информация периодически подбирается и хранится в персональном «почтовом ящике» узлового компьютера, откуда ее можно получить при обращении. Имеется возможность послать или получить факсимильное или телексное сообщение, однако для получения информации через сеть следует специально кодировать адреса.

Для удобства телеконференции разбиты по темам, любой абонент сети может участвовать в понравившихся телеконференциях – подписаться на них, получать из них материалы и отправлять туда свои объявления. Конференции можно посещать, т.е. читать помещенные в них статьи, отвечать на сообщения других авторов и размещать свои собственные. Обычно в каждой телеконференции существует свой устав, определяющий ее тематику и правила ее использования.

Телеконференции играют ключевую роль при дистанционном обучении, сближая обучение в среде Интернет с традиционным очным обучением. Совершенствование программного обеспечения, каналов связи и телекоммуникационного оборудования привело к тому, что участники процесса дистанционного обучения могут не только обмениваться сообщениями по электронной почте, как это было совсем недавно, но могут видеть и слышать друг друга, общаясь в режиме реального времени.

Сегодня в менеджменте используются все современные средства деловой коммуникации, для того чтобы более существенно и профессионально вести дела. Это объясняется тем, что современные технологии обеспечивают

оперативность распространения и высокую степень доступности информации, которые в свою очередь делают современную информацию более ценной и приоритетной.

Список источников:

1. Деловые коммуникации / Под ред. В.П. Ратникова. – М.: Юрайт, 2017. – 528 с.
2. Деловые коммуникации / Под. ред. Т.Ю. Анопченко. – М.: КноРус, 2018. – 248 с.
3. Плакса Ю.В. Современные методы коммуникации в организациях / Ю.В. Плакса // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 12–2. – С. 1199–1203.

ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Феллер Е.А.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассматривается понятие операционного менеджмента. Исследуется влияние операционного менеджмента на предприятиях.*

Ключевые слова: *операционный менеджмент, основополагающие принципы операционного менеджмента.*

OPERATIONAL MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Feller E.A.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract*. The article discusses the concept of an enneagram, its impact on human life. The definition of their type is being studied.*

Keywords: *operations management, the fundamental principles of operational management.*

Операционный менеджмент – это все виды деятельности, связанной с преднамеренным преобразованием материалов, информации или покупателей. Операционный менеджмент заключается в продуктивном и оптимальном управлении различными операциями. Уровень участия в них физических товаров, в целом, не принципиален.

Системный расклад к управлению созданием нацелен на анализ производственной работы предприятий как производственной системы, которая выполняет операционные функции.

Операционная функция включает в себя деятельность по производству продукции, предложений и услуг, предоставляемых покупателям.

Развитие различных предприятий и степень их конкурентоспособности в значимой степени находится в зависимости от того, насколько успешно организовано ее управление производственными ресурсами. Именно в этом и заключается главная задача операционного менеджмента. Фирму можно рассматривать как структуру операционной системы. Операционная система – это производственно-хозяйственная система, но с четкой производственной ориентацией [1, с. 55].

Операционный менеджмент обеспечивает эффективность управления и оценки всевозможных административных и производственных процессов,

а также действенное создание потребительских ценностей для покупателей с сервисными и производственными компаниями.

Операционная функция – это основа основ любой организации, она поможет со всеми остальными функциями. Кадры и закупки возможно рассматривать как сервисные функции по отношению к основным операциям, в то время как деньги не только представляют предложение, но выполняют управляющую функцию.

На практике операционным менеджерам стоит быть готовым к принятию решений в абсолютно неясной и неожиданной обстановке. Следует помнить, что общие функции операционного менеджмента те же, что и для общего менеджмента – это планирование, организация процессов, мотивация и контроль.

Рассмотрим функции операционного менеджмента в системе управления предприятием более подробно.

1. Функция планирования представляет собой выбор цели предприятия (операционной системы), включая инструменты и механизмы их достижения

2. Функция мотивации операционного менеджмента отражает потребность исполнения поручений исполнителями, которые представляют собой его прямые функциональные обязанности.

3. Функция контроля, под которым понимается система (четкий процесс), посредством которой операционные менеджеры способны регулировать деятельность предприятий.

4. Функция координации, являются важным звеном в деятельности операции системы, в которой реализуется соответствующий комплекс операций.

Имеющиеся достоверные работы в области науки управления в нашей стране и зарубежные разработки в современных условиях настоятельно нуждаются в новых методах к формированию философских посылок к изменению системы управления предприятия. В условиях глобализации, усиление конкуренции и важности открытия российских рынков для продуктов (работ, услуг) иностранного производства, многократно возрастает значение эффективности системы управления предприятия и цепочкой ценности для современного потребителя. Целостность и комплексность являются необходимыми и обязательными условиями внедрения операционного менеджмента на современном предприятии.

Назрела надобность системной разработки и обоснования устройств операционного менеджмента с тем, дабы стала вероятной практическая осуществление цели увеличения финансовой производительности работы, конкурентоспособности при помощи наращивания довольстве покупателей.

В заключении можно сказать, что увеличение конкурентоспособности компаний, лежит в области операционного менеджмента, который дает новую теорию управления предприятия на современном этапе восприятия экономики. Впрочем, несмотря на то, что операционный менеджмент широко не применяется в России, необходимо сделать шаг в этом направлении. Быстрое внедрение операционного менеджмента, как показывает опыт развитых стран,

повышает конкурентоспособность производимого продукта (работ, услуг) – это и определяет актуальность темы исследования.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной.

Список источников:

1. Володин В.В., Огай О.А., Нефедов Ю.В. Операционный менеджмент: учебное пособие. – М.: Market DS, 2018. – 156 с.
2. Чейз Р., Эквилайн Н.Дж., Якобс Р. Производственный и операционный менеджмент. 8-е изд. М.Издательский дом «Вильямс», 2019. – 691с.

МОТИВАЦИЯ КАК ОДИН ИЗ БАЗОВЫХ КОМПОНЕНТОВ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА ПО КАЧЕСТВУ ТРУДА В СОВРЕМЕННЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ

Шигапова М.Ю.
Омский государственный университет путей сообщения
Россия, Омск

Аннотация. *В статье исследованы подходы разных авторов к мотивации как одному из базовых компонентов системы менеджмента по качеству труда в современных обстоятельствах. Рассмотрена мотивация как один из базовых компонентов системы менеджмента по качеству труда в современных обстоятельствах., в том числе психологией, как в России, так и зарубежом. В статье рассмотрены подходы к анализу различных мотиваций, наиболее часто встречающиеся в современных исследованиях отечественных и зарубежных авторов.*

Ключевые слова: *мотивация, качество труда.*

MOTIVATION AS ONE OF THE BASIC COMPONENTS OF THE LABOR QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN MODERN CONDITIONS

Shigapova M.U.
Omsk State Transport University
Russia, Omsk

Abstract. *The article describes the approaches of different authors to the systematization of motivation as one of the basic components of the labor quality management system in modern conditions. Consider of motivation as one of the basic components of the labor quality management system in modern conditions, including the psychology, both in Russia and abroad. In the article approaches to the analysis of motivation most frequently in contemporary research of domestic and foreign authors.*

Keywords: *motivation, labor quality.*

Базовым способом гарантирования оптимизированного применения запасов считается мотивирование. Мотивирование (от латинского *movere*) – мотивация к поступкам; психофизиологическая процедура, которая управляет образом действий индивида, задаёт того направление, формирование, инициативность и стойкость; возможность индивида активно осуществлять собственные нужды. Задачей мотивирования считается развитие сочетания обстоятельств, которые побуждают индивида к реализации поступков, которые направлены на осуществление задач с наибольшим результатом. Методы мотивации бывают различными и зависимы от структуры руководства и стимуляции в организации, а также от особенностей действий.

О важности вопросов мотивирования не спорят ни наука, ни практика, потому что создание эффективности системы мотивации способно повлиять

не исключительно на увеличение изобретательной и общественной инициативности сотрудника, однако и на окончательный итог разнообразных видов действий.

Индивид трудится ради зарплаты, а стало быть, нежели больше заработная плата – тем качественнее труд. В проблеме мотивирования работы сотрудников всё совсем иначе. Со временем сотрудникам могут понижать их увлечённость трудом, хотя заработная плата остаётся прежней. Основная задача специалиста в области кадров – применять информацию о людской психотерапии ради того, чтоб повышать у персонала заинтересованность к работе, желание добиться больших высот и стремление к формированию прогресса.

Мотивирование подразумевает процедуру мотивации себя и коллектив к действиям ради осуществления общих целей организации, помимо этого ради личных успехов.

Структура мотивирования работников на предприятии обязан быть разнообразной: единовременно соединять и индивидуальное, и совокупное мотивирование. Дополнительно, она обязана вмещать подобно имущественные, аналогично неимущественные компоненты.

Работники ждут не исключительно приобретения надлежащей зарплаты от их предприятия, но и максимального удовлетворения своих духовных нужд. Они хотят приобрести удовольствие: подобно от прямо хода труда, аналогично от достижений всего предприятия. Большие итоги предприятия могут принести только заинтересованные своим делом работники.

Во время приёма в организацию и установления целей надо осознать до какой степени может сотрудник достичь предложенные ему цели и до какой степени он основателен ради их исполнения.

Вопросы, которые связаны с трудом, обладают большой важностью ради всякого индивида и постоянно располагаются в области интересов. Период, который тратится индивидом на неё, находится в зависимости от множества причин, к примеру, как крепко тот любит исполняемый труд и как тот приобретает вместо этого. И вот тут главное значение имеет процедура мотивирования работника к труду.

От чётко исполненных структур мотивирования находится в зависимости не исключительно общественные и изобретательные успехи работников, однако и окончательные итоги организаций в тех действиях.

Действия руководителей по постановке целей, управлению организацией, выполнению различных заданий и соблюдению строгой дисциплины будут восприниматься работниками как достойный образец и будет направлять их на работу, отвечающую ожиданиям руководства. Но по истечении некоторого промежутка времени руководители заметят, что их работникам не будет хватать вдохновения, ответственности и стимула делать больше необходимого минимума.

Сокращением руководством количества и качества прилагаемых усилий по мотивации сотрудников приведёт к работе в неполную силу халатное отношение к своим обязанностям, прогулы и текучесть кадров.

Если сотрудники уверены, что их дополнительные усилия дадут нужные результаты и будут должным образом вознаграждены, они стараются выкладываться полностью. Для работника на этом уровне ценность, значение имеет не только материальное, но и моральное поощрение.

Сотрудникам нужно понимать, что их личный вклад связан с успехом организации. Они хотят быть в «партнерстве» с руководителями предприятия.

Цель руководителя заключается в мотивации сотрудников, в предоставлении им возможности удовлетворить свои личные потребности в процессе работы в обмене на их энергию, навыки и качественную работу. Термин «удовлетворение потребностей» отражает положительные чувства облегчения и благополучия, которые ощущает человек, когда его желание удовлетворено. Получив продвижение по службе, закончив выполнение какого-то проекта, получив благодарность от коллектива и прибавку к зарплате от руководства, люди обычно ощущают чувство удовлетворения.

Различные виды мотивации нужно сочетать, а не противопоставлять друг другу. Неотъемлемой частью профессиональной направленности, на которую имеет влияние мотивация, является чёткое проявление настойчивости в достижении поставленной задачи. Нередки случаи, когда человек, начиная новое дело, постепенно утрачивает к нему интерес. Таким образом, полное отсутствие стремления к поставленной задаче может привести к потере интенсивности выполнения работы.

Высокие достижения при выполнении труда с учётом полных требований и нормативных факторов для конкретного вида занятий является их основной задачей в достижении целей. Сотрудник может обладать объёмными знаниями, опытом, добросовестным и ответственным работником, но при всём этом выполнять свои обязанности халатно, что может пагубно сказаться на положительном облике человека. Исходя из этого, руководители предприятий обязаны предпринимать шаги в сторону мотиваций, благодаря которой у сотрудников станут повышаться квалификационные показатели в работе.

Несоответствие между мотивацией и конечным результатом является существенной проблемой в организации труда. Если поощрять по достижению поставленных задач, то можно повысить уровень работоспособности сотрудника, показавшего более низкий результат, который закладывал больше усилий. Но если стимулировать работника исходя непосредственно из мотивации, несмотря на проделанную работу, то явно понижение результатов труда менее мотивированных, но более ответственных и опытных сотрудников. Руководство должно понимать, что в управляемом им коллективе упомянутая проблема может являться реальной.

Для достижения цели организации недостаточно одного умения выполнять профессиональные обязанности, как бы ни был квалифицированным работник, его производительность всё же зависит от стремления к работе или мотивации к труду [1, с. 156–159].

Работа выполнена под научным руководством
д-ра ист. наук, д-ра филос. наук, профессора Л.М. Марцевой.

Список литературы:

1. Коновалова, О. А. Мотивация как один из основных элементов системы управления качеством труда в современных условиях. – Омск: Полиграфический центр КАН, 2014. – 345 с.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

GREEN ECONOMY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN OIL&GAS SECTOR

Shuklov V.V., Zhaiyk S.
Al-Farabi Kazakh National University
Kazakhstan, Almaty

Abstract. *A «green economy» as element of steady development is examined and the problems of ecology are presented. The article covers various areas and aspects of the oil and gas sector for a detailed understanding of the best options for preventing the risks of accidents and explosions, which is extremely negative for the environment. The purpose of the article is to identify ways to develop a «green economy». The result of the article is the recommendation not only of implementation during pipeline transportation, but also continuous improvement through monitoring and evaluation.*

Keywords: *ecology, «green economy», oil and gas sector.*

ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ

Шуклов В.В., Жайык С.
Казахский национальный университет им. аль-Фараби
Казахстан, Алматы

Аннотация. *Рассматривается «зеленая экономика» как элемент устойчивого развития и представлены проблемы экологии. Статья охватывает различные сферы и аспекты нефтегазового сектора для детального понимания оптимальных вариантов предотвращения рисков аварий и взрывов, что крайне отрицательно влияет на окружающую среду. Цель статьи – выявление путей развития «зеленой экономики». Результатом статьи является рекомендация не только внедрения при транспортировки трубопроводов, но и постоянное усовершенствование посредством мониторинга и оценки.*

Ключевые слова: *экология, «зеленая экономика», нефтегазовый сектор.*

Environmental issues associated with mid-stream operation in the oil, gas & petrochemical industry includes air pollution, wastewater and hazardous waste and these concerns are attracting interest not only from industries but government as well. High profile incidents, such as the North Dakota train derailment and Jilin chemical plant explosion, have highlighted the environmental risks posed to all aspects of the value chain.

The petrochemical sector is one of the most energy intensive industry sectors in the world, accounting for 10 % of total worldwide final energy consumption [1] and 30 % of the total industrial energy use worldwide [2]. Consequently, greenhouse gases (GHG) emissions from the sector account for up to 7 % of the global GHG emissions and 18 % of the direct industrial emissions (1.24 GtCO2) [2].

Given the current industry trend, additional actions will need to be taken to mitigate issues related to pollution, energy use and GHG emissions of the industry over the medium to long term. In order to identify green growth («greening») opportunities in the sector, this guideline concentrates on identifying and prioritizing greening options that are pursued by leading oil, gas & petrochemical companies.

Identifying Green Opportunities. A typical oil, gas & petrochemical industry value chain is divided into upstream, mid-stream and downstream processes. While the manufacture of petrochemicals is related to downstream operations, manufacturers are also involved in the transportation and storage of raw materials (mid-stream). Petrochemical companies, therefore, influence both mid-and down-stream activities, resulting in several areas for greening.

GHG emissions from transportation contribute a small percentage (18.2 %) in the share of total emissions [3]. However, accidents in the mid-stream operations are not infrequent. From August 2016 to January 2017, there were five major transport-related accidents in North America alone [4]. The impact of these accidents is far reaching. Oil spills are known to decimate habitats because oil persists in the environment and is generally toxic to animals and plants. The North Dakota derailment spilled crude oil that caused USD6 million in damages [4]. The National Wildlife Federation has estimated the costs of environmental clean-up cost for the BP Gulf of Mexico spill would amount to USD14 billion [4]. This is further compounded by a loss by more than 40 % in share value in the aftermath of the spill. These financial setbacks alone make it clear that risks involved in the industry have to be carefully managed.

Oil storage terminals are not major consumers of energy or GHG emissions. Nevertheless, risks associated with volatile organic compound leaks, wastewater, hazardous materials and wastes should be mitigated in order to promote environmental sustainability in the sector. Taking VOC as an example, the US Environmental Protection Agency estimates that 40,000 tonnes of VOCs are emitted annually from petroleum refineries alone. This amount is in addition to the estimated 70,367 tonnes of VOC that leaks in operation (Environmental Protection Agency, n.d.). As a known ozone-depleting chemical group, the environmental impact of VOC in the atmosphere will affect the health and well-being of the general public and community in the proximity of the plant.

Chemical conversion in the petrochemical industry involves numerous processes, which comprises of steam systems (steam generation and distribution, power generation, compressors, process heating, cooling and refrigeration, and machine drive [5]. Energy use is the highest in steam systems, with 37 % of the on-site energy use [6]. It is also estimated that electricity makes up to 92 % of the total energy used, with fuel and steam making up the remainder.

To address the environmental issues associated with the industry, interventions could be affected in the following areas:

Mid-Stream	Downstream
• Transportation • Oil Storage Terminals	• Refining • Energy use in processing operations • Chemical Conversion • Facilities

Potential Options. Analysis of potential impacts and measures pursued by leading corporations in the sector suggest a range of options to be implemented in order to mitigate the environmental issues identified in the previous section *Identifying Green Opportunities*. Potential actions are summarized as follows:

Areas	Aspects
Facility Efficiency	• HVAC efficiency • Lighting efficiency
Waste Management	• Reduce, reuse, and recycle • Innovation in packaging
Transportation, distribution and logistics	Modal shift
Oil Storage Terminal	• Mitigating air emissions • Mitigating waste water Mitigating hazardous materials and oil
Refining	• Mitigating air emissions • Mitigating waste water • Mitigating hazardous materials and oil
Chemical conversion	Improving steam systems
Monitoring & Reporting	Environmental Management System

Recommended Actions for Strategic Direction

Facility Efficiency. Improving facility efficiency can be achieved by implementing a range of technologies, from improved heating, ventilation and air-conditioning (HVAC), lighting efficiency, monitoring (enabled by Building Energy Management Systems and Smart Metering) to implementing sustainable building designs.

Installing efficient HVAC systems. According to Carbon Trust, a 1^0C decrease in internal building temperature results in 10 % energy consumption savings which would automatically lead to decrease in GHG emissions [7]. Recommended actions that can improve energy efficiency include [8]:

- Insulation: If some rooms are too hot or too cold, inadequate air sealing or insufficient insulation could be the cause. Cavity wall insulation is used to reduce heat loss by filling the air space with material that inhibits heat transfer.
- Infrared assessment: To identify areas of energy wastage, infrared imaging is a valued tool in identifying problems related to energy loss, inadequate insulation, inefficient HVAC systems, radiant heating, water damage on roofs, and much more.

- Heat Recovery Ventilation (HRV): HRV is an energy recovery ventilation system which uses heat exchangers to heat or cool incoming fresh air, recapturing 60 % – 80 % of the conditioned temperatures that would otherwise be lost. Instead of opening a window for ventilation, the HRV system is able to provide fresh air without any heat loss or gain.
- Alarm for warehouse doors: Alarms of annunciators indicate when doors are open and prevent unwanted heat loss or gain. This simple yet efficient measure has proven to be very cost effective in many cases.

Lighting Efficiency. Kazakhstan being located in such a good location, with longer warm seasonal variation has reliable day light available for more hours a year. Natural daylight harvesting is amongst the most efficient method to improve energy efficiency in buildings because diffused light is not much affected by the sun appearing in the sky/hiding behind the clouds. To achieve better utilization of daylight harvesting, appropriate tropical climate daylight harvesting techniques need to be deployed to gain the optimum benefits.

- Utilizing daylight to combine with artificial lighting is a simple, efficient way to reduce lighting.
- Analyzing the location, layout and orientation of windows (west / east), Incorporating skylights into roofing and utilizing transparent weather-resistant material that can maximize natural light passage is one of the key measures to maximize use of daylight.
- Skylights that can be operated to open and close can additionally lead to savings in energy used for ventilation or cooling.

Waste Management. A waste management plan with specific targets, strategies and initiatives helps businesses to minimize waste that goes to landfill, increase recycling and re-use, and eventually lower environmental impact. In line waste management blueprint, businesses should focus on:

- Applying the waste management hierarchy (eliminate, reduce, reuse, recycle, disposal),
- Raising public awareness on the importance of waste minimization and recycling through Public-Private Partnerships (PPP),
- Consider investing in sustainable technologies to manage solid waste.

Reducing material volume of packaging. There are a variety of estimates available on the weight of packaging, which is typically put at around 5 % of the total weight of goods shipments [9]. The carbon abatement of eliminating packaging is significant in the production phase of the lifecycle – at up to 125 MtCO2e per year globally [9].

Using innovation as an engine for sustainable business growth. Innovation in the oil, gas and petrochemical industry has been known as one of the key engines that promotes the industry's growth. Industry leaders invest heavily in research and development to fuel more innovation that leads to improving operational efficiency, safety and reducing costs [10]. This is proven by the huge investment commitment by the respective sectors in industry.

The oil & gas sector is projected to increase investment in R&D by a further 10 % in the next two years. Some sectors are even estimated to invest even further given the current trend. The Gulf Petrochemicals & Chemicals Association reports that it has seen a 30 % growth in the R&D spending by its companies, from USD266 million in 2016 to USD380 million in 2017 [11]. This growth is significant because during the same period, the global R&D spending was growing at only 10%.

Transportation, Logistics & Distribution. Various modes of transport are used for distribution of oil and gas. However, different modes have different GHG emissions intensities. While shifting from ground transport (long-haul trucks) to rail can improve fuel usage and reduce GHG emissions, pipelines offer even better opportunities.

Utilizing pipelines. Pipeline transportation comprises «long distance, inter and intrastate transmissions systems and the local or regional gathering systems which aggregate production for delivery into the common carrier transmission system» [12]. Pipeline is arguably the safest option amongst all other energy transportation mode. In 2018 alone, 99 % of crude oil, natural gas and petroleum products were transported destinations safely to [13]. Pipelines can mitigate risks posed by accidents, especially during maritime transportation. Pipelines are the least-cost option in terms of fuel usage, offering half or one-third of fuel costs compared with shipping and rail [14]. Also, emission intensity of pipelines is the lowest amongst all other modes of transport.

Companies operating in the mid and downstream of the oil and gas value chain are major polluters and energy consumers. This article has outlined potential actions that can be undertaken by industries, in order to mitigate environmental impacts and the key performance indicators to monitor its progress. Actions required in the sector not only comprise of technological measures and upgrades but also calls for continuous monitoring and assessment.

This work was carried out under the scientific head of a senior lecturer at the Higher School of Economics and Business, Al-Farabi KazNU Agatayeva A.A.

List of References:

1. IEA, 2018. Chemical and Petrochemical Sector, s.l.: IEA.
2. IEA, 2015. Technology Roadmap - Energy and GHG at: reduction in the Chemical Industry, s.l.: IEA.
3. BASF, 2016. Sustainability Report, s.l.: BASF.
4. Vartabedian, R., 2018. LA Times.
5. IFC, 2012. EHS guideline for crude oil and pteroleum product terminals, s.l.: World Bank.
6. US Department of Energy, 2016. Chemical Energy
7. CarbonTrust, 2012. Good Practice Guide 319: Managing energy in warehouses., s.l.: HMSO.
8. University of Twente, Unilever, 2018. Sustainable Warehousing, s.l.: University of Twente, Unilever.
9. WEF, 2014. Supply Chain Decarbonization, s.l.: World Economic Forum.
10. Lloyd's Register Energy, 2016. New research shows oil and gas R&D spend to increase by 10 % in 2017.
11. GPCA, 2017. GCC Petchem R&D Investments On The Rise, Says GPCA.
12. API, 2016. Oil & Natural Gas Transportation & Storage Infrastructure: Status, Trends, & Economic Benefits, s.l.: American Petroleum Institute .
13. AOPL, 2018. Enhancing Energy Infrastructure Sesiliency and Addressing Vulnerabilityes, s.l.: s.n.
14. EIA, 2017. EIA Today in Energy.

SOCIAL FINANCE DEVELOPMENT IN KAZAKHSTAN

Yessenova A.K.
Al-Farabi Kazakh National University
Kazakhstan, Almaty

Abstract. *The article considers social finance as a new tool of the economy, which contributes to the development of the country. Problems are described, such as lack of financial resources for financing. The purpose of the work is to identify alternative sources of financing, taking into account the needs of stakeholders. The result of the article is social financing, which is the best source of funds in the market.*
Keywords: *finance, social finance, economy.*

СОЦИАЛЬНОЕ ФИНАНСОВОЕ РАЗВИТИЕ В КАЗАХСТАНЕ

Есенова А.К.
Казахский национальный университет им. аль-Фараби
Казахстан, Алматы

Аннотация. *В статье рассмотрены социальные финансы как новый инструмент экономики, который способствует развитию страны. Охарактеризованы проблемы, такие как отсутствие финансовых средств для финансирования. Цель работы определить альтернативные источники финансирования с учетом потребностей заинтересованных сторон. Результат статьи – социальное финансирование, что является оптимальным источников средств на рынке.*
Ключевые слова: *финансы, социальные финансы, экономика.*

A new tool of the economy, defined as social finance, is characterized by the integration of various factors in the public finance system. The social structure of society affects the development of the economy and economic relations are changing. This trend is observed in foreign countries, where a new financial instrument is created in the form of social bonds. They became necessary to promote the establishment of social enterprises and social business.

Social finance is a new financial institution not only for Kazakhstan, but for the world as a whole. Traditionally, investments were considered as a tool for generating financial profit; in recent decades, one of the criteria for the success of investments has been the social contribution of the implemented project to the development of society.

Social finance is an instrument of state influence on budget savings. Such an instrument is necessary for implementing social adaptation programs for various categories of citizens.

One of the main difficulties faced by the organizers of social projects is the lack of funds for their development. Without substantial capital, it is extremely difficult to move on, even if you have an excellent design and unique ideas. In this case, as a rule, grants or direct state financing help out.

Creating a balance of interests of owners and businesses on the one hand and the social interests of the state and society on the other with effective interaction with external integration systems is possible within the framework of the concept of social finance. The need to use the concept of social finance is currently determined by the fact that the government raised the question of the possibility of saving budget funds and channeling them to the development of social programs.

Currently, there are many forms of social finance, both created «from above» – on the initiative and with financial support of the state, and «from below» – on the initiative, with the support and participation of non-governmental structures – business, citizens and even clients of social enterprises. In the second case, the state is required not so much financial support as a change or creation of new institutional conditions for the development of "social finance".

Social bonds or social impact bonds (Social Impact Bonds or SIB) is one of the dynamically developing, innovative instruments for financing social projects based on public-private partnerships. In recent years, interest in this tool has been growing rapidly, due to its potential for attracting long-term investment in the formation of the resource base of social projects. The study of innovative international experience in the field of financing social projects is of particular importance for the Kazakhstan non-profit sector today, when it is experiencing a shortage of funds, and the public request for the participation of the non-profit sector in solving social problems is growing.

Social finance incorporates a number of socially orientated financial activities [1]:

- Impact investment – investing for both a financial return and a social return;
- Social banking – investing deposits in social enterprises;
- Charitable banking – banking with a specific focus on the needs of charities;
- Providing banking services and advice to financially excluded individuals;
- Crowdfunding platforms for funding social ventures.

There are many definitions about what is social finance; unfortunately there is no broadly acceptable definition about what social finance is and what it incorporates. Lack of clarity around the definition and scope of social finance influenced to the perception of investments in this area as being high-risk. The perception is that non-profit organizations rely heavily on grants, which means that these organizations are not interested in managing them toward it’s grow and profitability [2].

Investors have a completely different role than lenders and grantors. Investments from loans differ in risk, and profitability, and the opportunity to participate in the life of the company and its projects. In the case of social entrepreneurship, this is a classic investment model, but the investor is looking not only at the financial indicators of the business, but also at the indicators of social impact, and is interested in what social changes are happening due to the work of the company. In essence, this means that investors of a completely different type should appear. Although this does not exclude the usual business interest in social entrepreneurship from institutional investors, who are primarily interested in income.

Social finance develops sustainable models to drive social change for issues such as homelessness, unemployment, mental health, learning difficulties, education, health

challenges, and vulnerable children. Internationally it designs results-based models for issues such as maternal and neonatal health, education, employment, and essential household services delivery.

Social finance is depended on social innovation at the same level as social innovation is depended from social finance. Recently, the European Commission published paper titled the «Guide to Social Innovation» talking about the benefits of innovation and how it can play out to offer societal solutions [3]. The results of social innovation are all around us. Self-help health groups and self-build housing; telephone help lines and telephone fundraising; neighborhoods nurseries and neighborhood wardens; Wikipedia and the Open University; complementary medicine, holistic health and hospices; microcredit and consumer cooperatives; charity shops and the fair trade movement; zero carbon housing schemes and community wind farms; restorative justice and community courts. All are examples of social innovation – new ideas that work to meet pressing unmet needs and improve peoples' lives [4].

Despite impressive economic growth and a sharp decline in poverty and unemployment since the turn of the century, the problem of unequal access to higher education and employment in Kazakhstan remains unresolved. Much more effort can be directed towards creating equal educational opportunities, promoting the social integration of youth, people with disabilities and senior citizens in the labor market.

One of the components of the financial system of the state of Kazakhstan are territorial (regional) finances, which cover the territorial budgets and finances of business entities located in this territory [5]. Through territorial finances, the state actively pursues social policy, providing the territorial authorities with the opportunity to finance education, healthcare, public services, construction and maintenance of roads, law and order, environmental protection, etc.

With the help of territorial finance, the levels of economic and social development of territories are aligned. Over the past decade, economic progress in Kazakhstan has acquired a pronounced socially oriented nature, which has led to a reduction in inequality and an improvement in the situation of the general population. The unemployment rate decreased by half-compared with the figures of the 2000s, and among youth - by five times. This, in turn, led to higher salaries and incomes.

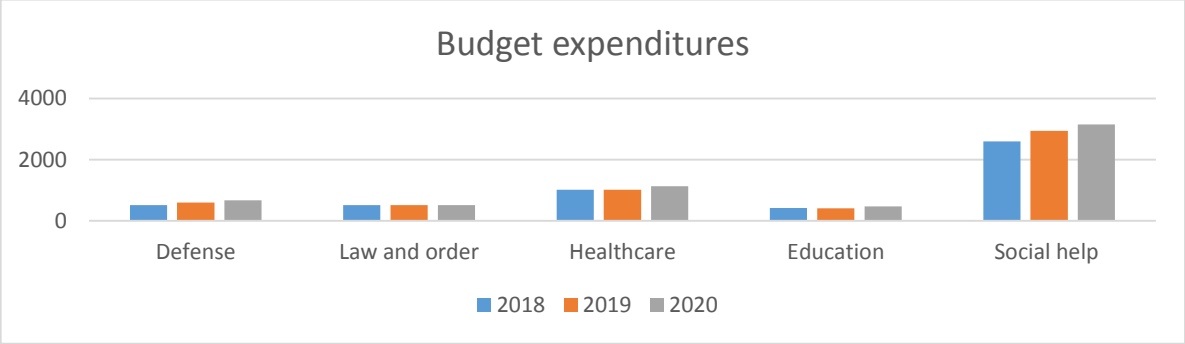
As the level of economic and social well-being develops and rises, further successes of Kazakhstan will increasingly depend on the growth of efficiency and productivity and powerful human capital. To achieve «higher-order» growth, the government must support development of social finance and look at the link between the state of the economy and expanding access to education, improving the quality of employment and ensuring social inclusion.

However, social expenses – they only grow (Fig.1):

- healthcare - from 1063.6 to 1070.7 billion
- education - from 375.3 to 470.7 billion
- social assistance - from 2.6 to 3.1 trillion.

The category of "social assistance" will grow due to the increase in social security of citizens and their payments. All this growth in half a trillion tenge will come to this subcategory, for which the Ministry of Labor and Social Security is responsible.

Particular attention is required to such categories of the population as young people, senior citizens and people with disabilities. Although youth unemployment is one of the lowest in the world, young workers tend to be employed in areas with poor working conditions and low salaries, often in the informal sector. People with disabilities who have not lost their ability to work are rarely able to keep their jobs. They are less likely to work full time and hold onto the workplace. Senior citizens tend to stop working before they reach retirement age, and those who continue to work often take low-paid jobs. Early retirement is often associated with institutional factors such as low retirement age, lack of incentives to continue working after retirement, and in many cases poor health.



Source: informburo.kz

Figure 1. Budget expenditures, 2018-2020

Social finance and its influence on social innovation and social entrepreneurship are this innovation, which proposes a better model in solving the problem especially with the four-tire by creating enterprises that will not be motivated to create extra profit but reasonable profit. This means that these corporations will sell cheaper and qualitative products. In addition, social finance will hire employees that belong to different social groups by which it will influence their quality of life. The main benefit here will be that it creates an organization that will be sustainable and the government will not need to give them charity every year, these people are employed. Then this money can be spent on other social problems of society or create other social finance institutions to help others. By charity the governments need to sponsor these groups of people every year and do not use their potential. Social finance will not substitute the actual system but it is just offering a solution to some actual problems by making social change.

Kazakhstan faces a large-scale task to achieve sustainable, balanced, "green" growth. The republic strives to get into the thirty most developed countries of the world by the middle of the century due to the transition from a resource-oriented economy to a cleaner, innovative and diversified model. This will require further transformations aimed at improving public administration, increasing the openness and competitiveness of the economy, promoting environmentally friendly development, ensuring equal access to education, employment, and other economic opportunities.

So, with the support of the state, it will become effective to develop social financing in all areas of financial activity, which will become one of the key vectors of development of vulnerable segments of the population and the level of the economy.

This work was carried out under the scientific head of a senior lecturer at the Higher School of Economics and Business, Al-Farabi KazNU Agatayeva A.A.

List of References:

1. Ellie Howard. 2012.» Challenges and opportunities in social finance in the UK» CICERO.
2. Karim Harji, Alex Kjorven, Sean Geobey, Assaf Weisz. 2012. «REDEFINING RETURNS: Social Finance Awareness and Opportunities in the Canadian Financial Sector».
3. Karen Myers and Natalie Conte. 2013. «Can social finance improve the outcomes of employment and training programs?» Social Research and Demonstration Corporation
4. Murray R., Grice C., Mulgan G. (2010). The Open Book of Social Innovation // The Young Foundation and NESTA
5. OECD, Reforming Kazakhstan: Progress, Challenges, Opportunities https://www.oecd.org/eurasia/countries/Eurasia-Reforming-Kazakhstan-Progress-Challenges Opport.pdf
6. Rexhepi, Gadaf. (2016), The architecture of social finance
7. Hangl, Christa, (2014), A LITERATURE REVIEW ABOUT THE LANDSCAPE OF SOCIAL FINANCE
8. Johanna Mair and Kate Ganly. 2010.» Social Entrepreneurs: Innovating Toward Sustainability» y, WORLDWATCH INSTITUTE.
9. Finance S, Analyst E, London B, (2018), Social finance experienced analyst, based in London.
10. Kassen, M. (2017), Open data in Kazakhstan: incentives, implementation and challenges, https://doi.org/10.1108/ITP-10-2015-0243.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИИ

Апешев А.А.
Омский государственный технический университет
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассматриваются место и роль рисков в хозяйственной деятельности, особенности их анализа и оценки при разработке бизнес-планов, значение риск-менеджмента для эффективной деятельности организаций.*

Ключевые слова: *риски, бизнес-планирование, бизнес-проекты, анализ и оценка рисков, измерение рисков.*

FEATURES OF RISK ASSESSMENT IN BUSINESS PLANNING

Apeshev A.A.
Omsk state technical University
Russia, Omsk

Abstract. *The article discusses the place and role of risks in economic activity, the features of their analysis and evaluation in the development of business plans, the importance of risk management for the effective operation of organizations.*

Keywords: *risks, business planning, business projects, risk analysis and assessment, risk measurement.*

На данном этапе развития экономических систем риски выступают неотъемлемым атрибутом любой предпринимательской деятельности. От того, насколько полно и качественно будут определены основные риски проекта, насколько объективно будет оценено их влияние на ход его реализации, зависит, в конечном счете, и совокупный финансовый результат деятельности компании.

В этой связи необходимо сосредоточиться на основных (ключевых) и дополнительных факторах, влияющих на реализацию бизнес-проекта и его риски. Конечный набор таких факторов должен определяться аналитиками индивидуально в каждом конкретном случае (проекте). Прежде всего, необходимо принять во внимание: размеры предприятия (масштабы бизнеса); особенности рынков предприятия (организации) и условия конкуренции на них; отраслевые и технологические особенности; специфика выпускаемой продукции; организационно-правовая форма предприятия; характер государственного регулирования; особенности налогообложения; действующая нормативно-правовая база; субъективные факторы и др. Особое внимание должно уделяться при этом существующей системе государственного регулирования и поддержки бизнеса [3, с. 73–74].

В связи с этим современных условиях одной из наиболее острых и актуальных задач Российской Федерации, а также различных крупных и мелких

организаций, является эффективное управление рисками, которые сопровождают предпринимательскую деятельность. Обычно наибольшую прибыль приносят рыночные операции, сопряженные с более высоким риском. Но во всем нужна мера, поэтому риск в обязательном порядке должен быть рассчитан и минимизирован до требуемого (допустимого) предела.

В самом общем понимании риск – угроза, возможная опасность потерь или ущерба, вытекающая из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества [2, с. 126]. Зачастую каждый инвестиционный или бизнес-проект подвергается различным рискам.

На пути подготовки бизнес-плана обязательным условием является оценка готовности компании принять риски и своевременно их нейтрализовать. Последствия рисковых событий отражаются на сотрудниках, менеджерах, акционерах, инвесторах и т.п. Поэтому грамотная оценка и анализ возможных рисков являются обязательной составной частью всех бизнес-проектов [1, с. 8]. Основной задачей при этом является передача полного представления всем потенциальным инвесторам и кредиторам компании о возможных рисках в ходе реализации проекта и основных методах защиты от рисков.

От предпринимателя требуется хотя бы ориентировочно оценить, какие риски для него наиболее вероятны и во что они могут обойтись. Для этого необходимо сделать следующее: выявить полный перечень возможных рисков; определить вероятность возникновения каждого; оценить ожидаемый размер убытков (ущерба); проранжировать их по вероятности возникновения; установить приемлемый уровень риска и отбросить все те, вероятность возникновения которых ниже данного уровня [4, с. 183–184].

В процессе подготовки соответствующего раздела бизнес-плана предприниматель должен отразить следующие ключевые моменты: определить спектр возможных рисков и указать вероятность их наступления, а также величину ущерба, которую они могут принести; определить организационные меры, направленные на профилактику и нейтрализацию выявленных рисков; разработать программу страхования от рисков или иных форм защиты от них.

Анализ и оценка рисков в ходе деятельности организации и реализации тех или иных бизнес-проектов являются особенно важными, поскольку инвесторы (кредиторы) желают знать, какие проблемы могут возникнуть перед фирмой и как предприниматель предполагает выйти из данной ситуации. Для крупных проектов требуется тщательный расчет уровня рисков с использованием специального математического инструментария, в том числе теории вероятностей. Для менее масштабных проектов достаточен анализ риска на основе экспертных оценок.

Существенным шагом является определение мероприятий по снижению числа рисков, а также минимизации потерь, которые они могут обусловить. Предприниматель должен суметь хотя бы ориентировочно оценить то, какие

риски для него наиболее вероятны (значимы) и во что они, в случае их возникновения, могут обойтись фирме. Для этого требуется корректно идентифицировать все возможные риски, определить вероятность их возникновения, количественно оценить предполагаемый размер убытков в случае их реализации, расставить их по степени важности и вероятности возникновения; установить приемлемый (допустимый) уровень риска и отбросить все риски, вероятность возникновения которых ниже данного установленного уровня. После анализа возможных рисков и выявления среди них наиболее существенных предпринимателю необходимо определить меры по его профилактике и нейтрализации.

Теория и практика риск-менеджмента выработали определенные подходы для количественного измерения рисков, что позволяет оценить инвестиционные проекты с учетом фактора риска. Сегодня чаще всего применяют три метода учета риска при анализе бизнес-проектов: методика поправки на риск коэффициента дисконтирования; вероятностный метод оценки проекта с учетом риска; методика изменения денежного потока.

Таким образом, организация риск-менеджмента на предприятии на всех стадиях его функционирования и развития является достаточно сложной задачей, требующей глубоких профессиональных знаний, значительных затрат времени, материальных и финансовых ресурсов. Вдумчивый подход к анализу, широта охвата информации и рассмотрения широкого спектра вопросов позволяет избежать неточностей в процессе оформления бизнес-плана, сделать его более аргументированным и инвестиционно привлекательным, а также снизить уровень рисков при его последующей реализации.

Мы полагаем, что профессиональный подход к реализации всех этапов разработки бизнес-плана, включая анализ рисков как один из ключевых структурных компонентов предлагаемого к реализации проекта, неизбежно приведет в организацию заинтересованных инвесторов и обеспечит эффективное воплощение предпринимательской идеи. При этом в процессе бизнес-планирования имеется целый ряд проблем, обусловленных факторами неопределенности и риска.

Обстоятельный подход к анализу, широта охвата информации и комплексность рассмотрения широкого спектра возникающих при этом рисков позволяют избежать неточностей и ошибок в процессе подготовки бизнес-плана, сделать его более аргументированным и информационно насыщенным, а сам проект – инвестиционно привлекательным. В конечном итоге все это позволит обеспечить его эффективную реализацию, включая получение запланированного финансового результата и снижение уровня рисков при его практической реализации.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента М.Ю. Маковецкого.

Список источников:

1. Ахметова Г.З. Бизнес-план как инструмент управления развитием организации// Проблемы и перспективы развития менеджмента в России: Материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Омск, 17 мая 2017 г.) / Минобрнауки России, ОмГТУ ; [редкол.: Д.И. Чернявский (отв. ред.) и др.]. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2017. – С. 6–10.

2. Буркова Н.В. Микроэкономика: Рынки ресурсов, общее равновесие и несовершенства рынка: учебное пособие / Н.В. Буркова, М.Ю. Маковецкий. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2010. – 152 с.

3. Маковецкий М.Ю., Череповецкий П.С. Проблемы и пути совершенствования государственной инвестиционной поддержки субъектов малого предпринимательства // Омский научный вестник. Сер. «Общество. История. Современность». – 2017. – № 4. – С. 73–77.

4. Организация и планирование производства: учеб. пособие / Г.З. Ахметова, М.Ю. Маковецкий, Д.В. Рудаков; Минобрнауки России, ОмГТУ. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2019. – 312 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОНЯТИЙ И МЕТОДИК ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Бармотина Ю.В., Коваленко В.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Рыночная экономика обусловливает необходимость развития финансового анализа, анализа ликвидности и платежеспособности в первую очередь на микроуровне – то есть на уровне отдельных предприятий, так как именно предприятия (при любой форме собственности) составляют основу рыночной экономики. В статье рассмотрены понятия терминов «ликвидность» и «платежеспособность», проведен сравнительный анализ понятий и методик расчета ликвидности и платежеспособности современных авторов экономистов.*

Ключевые слова: *ликвидность, платежеспособность, коэффициент, экономический субъект, финансовое состояние.*

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE CONCEPTS AND METHODS OF LIQUIDITY AND PAYABILITY IN MODERN CONDITIONS

Barmotina Yu.V., Kovalenko V.V.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Annotation. *A market economy necessitates the development of financial analysis, liquidity and solvency analysis, primarily at the micro level – that is, at the level of individual enterprises, since it is enterprises (with any form of ownership) that form the basis of a market economy. The article discusses the concepts of the terms «liquidity» and «solvency», a comparative analysis of the concepts and methods of calculating the liquidity and solvency of modern authors of economists.*

Keywords: *liquidity, solvency, ratio, economic entity, financial condition.*

Финансовое состояние экономического субъекта с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, которые в наиболее общем виде характеризуют, может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами.

Под ликвидностью какого-либо актива доктор экономических наук Торхова А.Н. считает способность его трансформироваться в денежные средства, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

В таком понимании любые активы, которые можно обратить в деньги, являются ликвидными. Тем не менее, в учетно-аналитической литературе часто понятие ликвидных активов сужается до активов, потребляемых в течение одного производственного цикла (финансового года).

По мнению ученых экономистов Турманидзе Т.У. и Рубцова И.В. под ликвидностью экономического субъекта понимают способность покрывать свои обязательства активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует срок у погашения обязательств.

Степень ликвидности активов определяется продолжительностью временного периода, в течение которого это превращение может быть осуществлено. Чем короче период превращения и финансовые потери при этом, тем выше ликвидность данного вида активов.

Говоря о ликвидности экономического субъекта, имеют в виду наличие у него оборотных средств, в размере теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хотя бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Основным признаком ликвидности, следовательно, служит формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными пассивами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние экономического субъекта с позиции ликвидности. Если величина оборотных активов недостаточно велика по сравнению с краткосрочными пассивами, текущее положение экономического субъекта неустойчиво – вполне может возникнуть ситуация, когда оно не будет иметь достаточно денежных средств, для расчета по своим обязательствам. Уровень ликвидности экономического субъекта оценивается с помощью специальных показателей – коэффициентов ликвидности, основанных на сопоставлении оборотных средств и краткосрочных пассивов.

В трудах учёного экономиста Рубцова И.В. можно отметить, что платежеспособность - это способность экономического субъекта своевременно и полностью выполнить свои платежные обязательства, вытекающих из торговых, кредитных и иных операций платежного характера. Оценка платежеспособности определяется на конкретную дату.

В учебниках Баскакова О.В. и Косолапова М.В. понятие термина «платежеспособность» не имеет серьезного отличия от мнения Рубцова И.В.

Данные экономисты утверждают, что платежеспособность экономического субъекта – способность предприятия погашать свои краткосрочные обязательства денежными средствами и их эквивалентами при наступлении сроков платежа. То есть основные признаки платежеспособности экономического субъекта: наличие в достаточном объеме денежных средств и отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Зарубежный научный деятель Фридман А.М. в свою очередь дополняет понятие предыдущих авторов тем, что платежеспособность является внешним проявлением финансового состояния экономического субъекта, а финансовая устойчивость является внутренней стороной, отражающей

сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и источников их формирования.

Чтобы обеспечить финансовую устойчивость, организация должна обладать гибкой структурой капитала и уметь организовать движение по повышению доходов над расходам.

Таким образом, по результатам проведенного исследования понятий ликвидности и платежеспособности разными авторами экономистами определено, что основными признаками платежеспособности являются:

- наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Ученые экономисты выделяют три основных коэффициента дающих оценку ликвидности экономического субъекта:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Нормативное значение основных коэффициентов в каждом учебнике установлено разное, например, у Баскаковой О.В. и Сейко Л.Ф. рекомендуемые значения для данных коэффициентов отличаются, по сравнению с автором экономистом Рядненко А.С. [3, с. 26] Авторы выделяют нормативы данным показателям, такие как в таблице 1. [1, с. 82]

Таблица 1

Коэффициенты ликвидности и их нормальные значения

Методика Баскаковой О.В. и Сейко Л.Ф.		Методика Рядненко А.С.	
Коэффициент	Нормативное значение	Коэффициент	Нормативное значение
Абсолютная ликвидность	> 0,2	Абсолютная ликвидность	0,2-0,5
Промежуточная ликвидность	> 0,8	Срочная ликвидность	0,7-1
Текущая ликвидность	> 2	Текущая ликвидность	1,5-2,5

По мнению экономиста Косолапова М.В. для оценки ликвидности помимо основных, показателей расчета ликвидности необходимы и такие показатели как [2, с. 103]:

- коэффициента оперативной ликвидности с рекомендуемым значением в пределах 0,8–1,0;
- коэффициент общей ликвидности, значение которого равно 2;
- показатель собственного оборотного капитала.

Минько Л.В. и Королькова Е.М в своих научных трудах дополняют основной список коэффициентом утраты восстановления платежеспособности, который входит в систему критериев для определения неудовлетворенности структуры баланса неплатежеспособных предприятий.

Ученый экономист Торхова А.Н. для расчета ликвидности рекомендует такие коэффициенты как:

– коэффициент текущей ликвидности с нормативны интервалом от 1 до 2, который отличается от рекомендаций других вышеперечисленных авторов;

– коэффициент быстрой ликвидности с нормативным пределом от 0,8 до 1;

– коэффициент абсолютной ликвидности, значение которого равно 0,2;

– коэффициент общей ликвидности с нормативом равным 1;

– коэффициент обеспеченности собственными средствами с рекомендуемым значением 0,1.

Можно сказать, что Торхова А.Н. незначительно, но увеличивает рекомендуемые значения почти для каждого коэффициента ликвидности, тем самым, не устанавливая жёсткие рамки пределов ликвидности.

Таким образом, по результатам проведенного сравнительного анализа понятий и методик расчета ликвидности и платежеспособности современных авторов экономистов, определено что ликвидность и платежеспособность выступают основными показателями, характеризующими финансовую устойчивость и финансовое состояние экономического субъекта. Потеря платежеспособности приводит к несостоятельности и банкротству экономического субъекта. В целях развития деятельности каждый экономический субъект должен проводить постоянный анализ ликвидности и платежеспособности.

В экономической литературе в современных условиях существует множество различных методик по анализу ликвидности и платежеспособности. Методики анализа ликвидности и платежеспособности имеют сходства и различия. К чертам сходства относятся три основных коэффициента таких как: коэффициент абсолютной ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициент текущей ликвидности.

К чертам различия можно отнести различные интервалы по коэффициентам платежеспособности.

Наиболее полной методикой для анализа ликвидности и платежеспособности можно признать методику Торховой А.Н., так как автор для оценки платежеспособности предлагает использовать пять коэффициентов, кроме трёх основных, добавлены коэффициенты общей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными средствами. Торхова А.Н. не устанавливая жёсткие рамки пределов ликвидности, рекомендуемые значения по коэффициентам наиболее высокие по сравнению с другими авторами экономистами.

Список источников:

1. Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации): учебник/ О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 370 с.

2. Косолапова М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / М.В. Косолапова, В.А. Свободин. – Москва: Дашков и К°, 2018. – 247 с.

3. Рядненко А.С. Методы оценки финансового состояния организации и принятие управленческих решений на основе ее результатов (на примере «ООО ВентКом»): выпускная квалификационная работа/ А.С. Рядненко; Коми республиканская академия государственной службы и управления, Факультет управления, Кафедра экономики и менеджмента. – Сыктывкар: б.и, 2019. – 69 с.

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ЭПОХУ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

Барышникова Н. А.
Саратовская государственная юридическая академия
Россия, Саратов

Аннотация. *В экономике знаний человеческий капитал выступает главным производственным фактором, потенциальный вклад которого в экономический рост очень велик. Индивидуальный человеческий капитал представляет собой запас знаний, навыков способностей, физических и психологических характеристик человека, который может использоваться в общественном производстве с целью извлечения дохода. Оценка человеческого капитала России свидетельствует о необходимости активизации государственной политики наращивания человеческого капитала.*

Ключевые слова: *человеческий капитал, экономика знаний, экономический рост.*

THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE KNOWLEDGE ECONOMY

Baryshnikova N.A.
Saratov State Law Academy
Russia, Saratov

Abstract. *In the knowledge economy, human capital is the main productive factor, and its potential contribution to economic growth is very large. Individual human capital is a stock of knowledge, skills, abilities, physical and psychological characteristics of a person that can be used in social production for the purpose of generating income. The assessment of Russia's human capital indicates the need to activate the state policy of increasing human capital.*

Keywords: *human capital, knowledge economy, economic growth.*

В условиях научно-технических и технологических трансформаций мировой экономики, замедления темпов экономического роста и неопределенности в отношении его источников и факторов, исследование роли человеческого капитала в ускорении социально-экономического прогресса общества является востребованным как в теории, так и на практике.

Конечной целью развития любой экономической системы является повышение уровня жизни и социального благополучия граждан, что невозможно без обеспечения высоких темпов экономического роста страны. По мнению большинства современных ученых, основными факторами роста экономики являются научно-технические факторы и факторы, связанные с количественным ростом и качественным совершенствованием трудовых ресурсов. В эпоху инноваций и формирования экономики знаний важно не только понять, как

соотносятся эти факторы с точки зрения вклада в экономический рост, но и определить их роль в экономическом развитии.

Теория факторов производства традиционно выделяет рабочую силу как основной производственный фактор, приводящий в движение средства труда и определяющий направление и темпы научно-технического прогресса. На постиндустриальной стадии экономического развития рабочая сила как способность человека к труду, воспроизводимая за счет удовлетворения основных потребностей, расширяет свое социально-экономическое содержание и трансформируется в человеческий капитал.

Определение экономической категории «человеческий капитал» исходит, во-первых, из содержания понятия «капитал», во-вторых, из особенностей и характеристик человека как носителя этого капитала. Под капиталом в экономике понимают, как правило, ценность, генерирующую поток дохода. Количественные характеристики этого потока дохода применительно к фактору труда определяются индивидуальными способностями человека к труду и зависят от его профессиональных знаний и навыков, физического состояния, мотивации и многого другого. Развитие человеческого капитала происходит в результате профессионального и личностного роста работника, укрепления его здоровья, что невозможно без инвестиций.

Таким образом, индивидуальный человеческий капитал представляет собой запас профессиональных знаний и навыков человека, его характеристик и способностей, а также набор физических и психологических характеристик (включая мотивацию к трудовой деятельности), который может использоваться в общественном производстве с целью извлечения дохода. Отличие человеческого капитала от физического и финансового капиталов весьма существенно. Единственно возможным носителем человеческого капитала является человек, вследствие чего возникает такое свойство человеческого капитала как его неотчуждаемость. Другими важными характеристиками человеческого капитала являются его комплексность, возможность использования с целью извлечения дохода (на микро-уровне) или для увеличения национального богатства (на макро-уровне). В отличие от индустриальной стадии развития экономики, где ведущая роль принадлежит материальному и финансовому капиталу, в экономике знаний роль нематериальных активов, интеллектуального и человеческого капитала возрастает многократно. Это объясняет тот факт, что наиболее авторитетные исследования человеческого капитала относятся к периоду третьей промышленной революции. В работах нобелевских лауреатов Т. Шульца и Г. Беккера аргументировалась необходимость осуществления инвестиций в образование и здравоохранение, реализации социальных программ различного характера и подчеркивалось, что подобные инвестиции способны приносить прибыль, сопоставимую с доходом от инвестиций в реальный капитал.

Сегодня высокий уровень развития индивидуального человеческого потенциала в значительной степени востребован при использовании передовых технологий как фактора экономического роста. Увеличение количества занятых,

обладающих высоким индивидуальным человеческим капиталом, стимулирует экономический рост в стране и создает экономическую основу для повышения уровня жизни всего населения. В свою очередь, рост доходов создает финансовые возможности дальнейшего развития индивидуального человеческого потенциала, часть которого будет снова использоваться с целью извлечения дохода, увеличивая создаваемую в процессе его производственного потребления новую стоимость. Следовательно, чем выше уровень развития человеческого капитала, тем выше экономический рост.

Учитывая вышесказанное, можно констатировать, что если индивидуальный человеческий капитал составляют знания, навыки и способности индивида, то национальный человеческий капитал представляет собой основной элемент национального богатства и отражает способность граждан страны развивать экономику знаний и общество с высоким уровнем жизни. Поэтому государственные инвестиции в человеческий капитал имеют стратегическое значение для развития экономики страны.

Основные направления государственных инвестиций в человеческий капитал определяются необходимостью наращивать количество трудовых ресурсов, а также улучшать их качественные характеристики. К ним можно отнести, прежде всего, вложения в улучшение демографической ситуации в стране, развитие образования и здравоохранения, обеспечение высокого уровня государственной и личной безопасности и создание комфортной среды жизни людей.

Отличительной чертой инвестиций в человеческий капитал является их долгосрочный характер: они дают экономический эффект не сразу, а спустя многие годы. Считается, что максимальный эффект дают инвестиции в обучение молодежи, на полный цикл которого в системе среднего и высшего образования затрачивается от 10 до 20 лет.

На необходимость активного государственного участия в увеличении национального человеческого капитала указывают как ученые-экономисты, так и авторитетные международные организации. Так, эксперты Всемирного банка отмечают, что индивиды не всегда могут позволить себе инвестировать в развитие собственного человеческого капитала, даже в тех случаях, когда инвестиции невелики. Причинами могут быть недостаток информации, непонимание собственных будущих выгод или господствующие социальные нормы. Именно поэтому правительствам необходимо взять на себя ведущую роль в содействии формированию человеческого капитала [1].

Вследствие важности проблемы Всемирный банк приступил к реализации собственного проекта развития человеческого капитала – программы информационно-просветительской деятельности, оценочной и аналитической работы, включающей 3 элемента: систему показателей (индекс человеческого капитала), программы исследований для сбора информации, а также программы поддержки стратегий стран мира по инвестированию в человеческий капитал. Индекс человеческого капитала является интегральным, включающим в себя следующие показатели: вероятность дожития детей до 5 лет, ожидаемая продолжительность обучения, результаты экзаменов, количество лет обучения

с поправкой на усвоение, выживаемость взрослого населения и доля детей в возрасте до 5 лет, не имеющих отставания в росте. Таким образом, индекс, по сути, измеряет факторы производительности труда в совокупности.

В рейтинге стран по индексу человеческого капитала Россия занимает 34 место из 157. По всем составляющим индекс показателям Россия входит в первый квартиль стран за исключением показателя выживаемости взрослого населения.

В своем исследовании «Насколько богата Россия. Оценка совокупного уровня благосостояния России в период с 2000 по 2017 годы» группа экспертов Всемирного банка отмечает, что главным элементом совокупного богатства России является человеческий капитал, составляющий 46 %, далее идут произведенный капитал – 33 %, природный капитал – 20 % и чистые иностранные активы – 1 % [2]. В течение анализируемого периода прирост человеческого капитала составил 80 %. Человеческий капитал при этом измерен согласно подходу Йоргенсона-Фраумени как дисконтированная величина заработка в течение всей жизни человека (при этом учтены образование, квалификация, опыт и вероятность участия в рабочей силе на разных стадиях жизни).

Несмотря на высокий удельный вес человеческого капитала и его постоянный рост, Россия по доле человеческого капитала существенно отстает от других стран (так, средний удельный вес человеческого капитала по странам ОЭСР составляет 70 %), и, чтобы догнать их, потребуется не одно десятилетие. Для выявления причин отставания России следует оценить весь комплекс факторов, определяющих уровень человеческого капитала: демографию, образование, здравоохранение институциональные и структурные факторы. Однако, по нашему мнению, учитывая методику расчета величины человеческого капитала как суммарного дисконтированного заработка занятых (самозанятых), можно предположить, что низкий уровень производительности труда и относительно низкий уровень заработной платы являются немаловажными факторами такого значительного отставания.

Это означает, что уже сегодня перед Российской Федерацией стоят нелегкие задачи – наращивание человеческого капитала, увеличение его доли в структуре национального богатства страны, получение отдачи от инвестиций в человеческий капитал и, главное – повышение эффективности использования человеческого капитала, то есть производительности труда. Это создаст экономическую основу интенсивного экономического роста и будет способствовать повышению уровня жизни населения.

Список источников:

1. Проект развития человеческого капитала (Группа Всемирного банка) [электронный документ] Режим доступа: https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/30498/33324RU.pdf?sequence=13&isAllowed=y

2. Насколько богата Россия? Оценка совокупного уровня благосостояния России в период с 2000 по 2017 годы (Группа Всемирного банка) [электронный документ] Режим доступа: http://documents.vsemirnyjbank.org/curated/ru/402431575351416107/pdf/How-Wealthy-is-Russia-Measuring-Russias-Comprehensive-Wealth-from-2000-2017.pdf

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Булахова А.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Инвестиции значительно влияют на развитие экономики субъектов Российской Федерации. С помощью инвестиций происходит развитие объектов промышленности, инфраструктуры за счет увеличения притока денежных поступлений. В данной статье рассмотрена инвестиционная привлекательность Омской области, основанная на анализе её местоположения, уровни развитии промышленности и рабочей силы.*

Ключевые слова: *инвестор, инвестиции, инвестиционная привлекательность.*

ANALYSIS OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE OMSK REGION

Bulakhova A.V.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *Investment significantly affects the development of the economy of the Russian Federation. With the help of investments, the development of industrial facilities and infrastructure is taking place due to an increase in cash inflows. This article examines the investment attractiveness of the Omsk region, based on the analysis of its location, the level of development of industry and labor.*

Keywords: *investor, investment, investment attractiveness.*

Актуальность данной статьи обоснована тем, что с каждым годом поток иностранных инвестиций в Российскую экономику увеличивается, несмотря на санкции и их негативное влияние на формирование, и развитие экономических связей. Из этого следует, что необходимо оценить инвестиционную привлекательность отдельных регионов России.

Омская область имеет ряд недостатков, которые могут снизить её инвестиционную привлекательность. Омская область сочетает в себе большие территории, плодородную почву, большую плотность населения, хорошие погодные условия – все это вместе взятых должно привлекать большое количество инвесторов, но этого не происходит.

В настоящее время Омск и Омская область не является тем инвестиционно привлекательным регионом, которым хочет являться. Основные причины этого приведены в таблице 1.

Таблица 1

Недостатки Омской области как объекта инвестирования

Название	Характеристика
Низкий уровень развития инфраструктуры	Высокий износ инженерной, коммунальной и транспортной инфраструктуры, особенно в сельской местности.
Снижение численности трудовых ресурсов	Рынок труда заполнен; идет отток трудоспособного населения Омской области в другие субъекты РФ
Высокие административные барьеры для бизнеса	Трудности входа предпринимателей на рынок, препятствующие организации, осуществлению и развитию предпринимательской деятельности
Производительность труда	Низкий уровень производительности труда в ключевых для Омской области видах экономической деятельности

Особое внимание следует уделить такой проблеме как: снижение численности трудовых ресурсов. Несмотря на то, что город обладает достаточным количеством численности населения, ежегодно количество трудовых ресурсов сокращается; идет отток трудоспособного населения, который стимулируется низкой заработной платой и высокой конкуренцией на рынке труда. Благодаря этому, репутация Омска в средствах массовой информации (СМИ) является не очень хорошей, город называют один из самых депрессивным, и инвесторы «обходят» такой регион стороной.

Кроме того, Омск долгое время был городом стратегического назначения и в него не пускали ни москвичей, ни иностранцев, ни бизнесменов.

Такой недостаток, как высокий административный барьер для бизнеса, характерен не только для Омского региона, но и для регионов всей страны.

Наконец, проблема слабого уровня развития и высокого износа инженерной, транспортной и коммунальной инфраструктуры в некотором смысле имеет замкнутый круг. Для современных технологий требуются инвестиции, в то же время при слабых показателях в вышенаписанных аспектах не будет этих самых инвестиций.

Омская область так же имеет преимущества, которые выделяют ее из ряда регионов и увеличивают её инвестиционную привлекательность (табл. 2).

Таблица 2

Преимущества Омской области как объекта инвестирования

Название	Характеристика
Выгодное географическое положение.	Срединное положение на карте России, близость к азиатским странам.
Человеческий капитал.	Город имеет большой опыт подготовки специалистов различного профиля.
Развитый малый и средний бизнес.	Благодаря наличию инфраструктуры поддержки предпринимательства развивается малый и средний бизнес.
Климатические условия	Выращивание основных сельскохозяйственных культур среди ряда других регионов СФО

Омская область имеет удобное географическое положение, находясь в центре страны. Она граничит на юге с Казахстаном, на западе и севере – с Тюменской областью, на востоке – с Томской и Новосибирской областями.

Из этого следует, что экспортировать товары выгодно не только в России, но и в другие страны. У Омска осуществляют закупки такие страны, как Китай, Индонезия, Южная Корея, Малайзия и многие другие страны востока.

Следующий плюс состоит в том, что численность населения Омска и Омской области составляет порядка около 1,9 млн. человек. Соответственно, рынок рабочей силы заполнен.

Особое внимание следует уделить сельскому хозяйству Омской области, так как известно, что она является высокоразвитым сельскохозяйственным регионом и владеет одним из крупнейших агропромышленным комплексом.

В Омской области ведущими отраслями сельского хозяйства является:

- растениеводство;
- молочное животноводство;
- птицеводство;
- свиноводство.

Омская область характеризуется подходящими климатическими условиями для ведения сельского хозяйства, так как входит в один из самых солнечных регионов России. Выгодное сочетание большого количества солнечного света, годовой суммы осадков и плодородные черноземные почвы создают условия для вызревания хорошего урожая большинства традиционных для Омска культур.

В 2018 году в Омской области насчитывается более 43,74 тысяч организаций, включая филиалы и другие обособленные подразделения. К 2019 году их количество сократилось на 6,8 %. На рисунке 1 представлено разделение организаций Омской области по формам собственности на 2018 год.

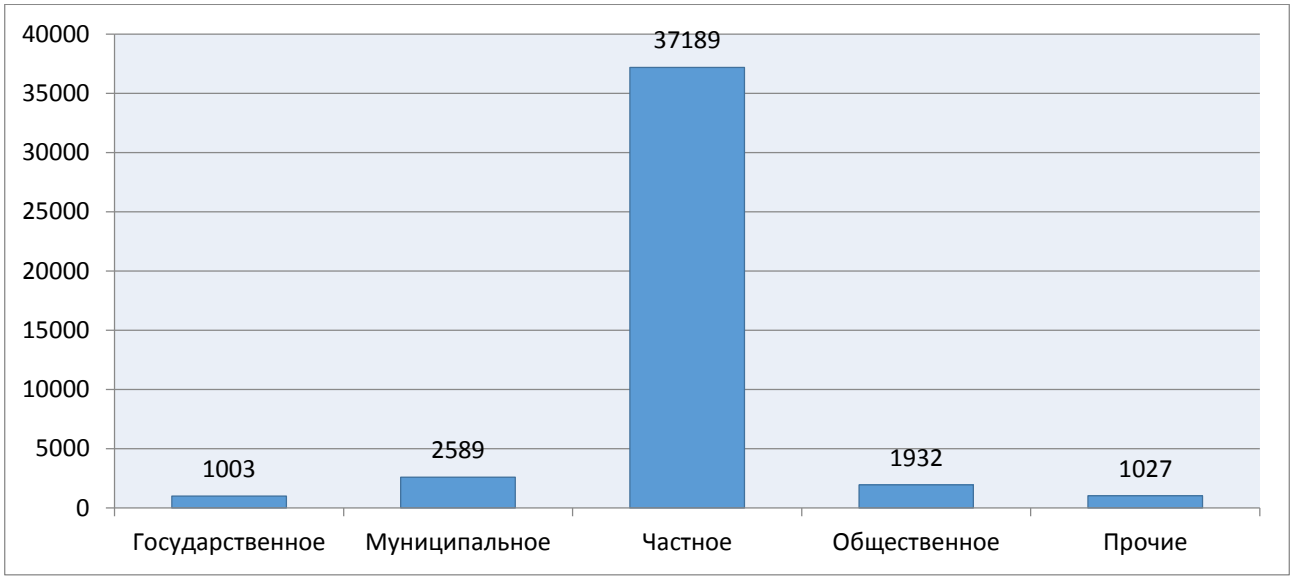


Рисунок 1. Распределение организаций Омской области по форме собственности на 2018 год.

Большую долю в общем объеме занимают частные организации 37,2 тыс., что составляет 85 %. Меньшую долю занимают государственные учреждения, всего 2 % (1003 ед.). При этом идет сокращение частных компаний, за 2017 год их закрылось более трех тысяч.

Для выхода из сложившейся ситуации Омск и Омская область должны сконцентрироваться на решении следующих задач:

- создание новых высокопроизводительных рабочих мест и рост доходов населения Омской области;
- развитие инфраструктуры: социальной, транспортной, инженерной и производительной;
- улучшение демографической ситуации;
- укрепление института семьи;
- повышения эффективности территориального общественного самоуправления
- сохранение существующих и привлечение новых трудовых ресурсов.

После выполнения вышенаписанных задач, социально-экономическое развитие региона повысится, что тесно связанно с инвестиционной привлекательностью.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной

Список источников:

1. Артемкин А., Микула А., Мухин С., Федеральный рейтинг: плюсы Омской области – жилищные условия и малый бизнес, минусы – экология и дороги // Комсомольская правда. – 2014. URL: https://www.omsk.kp.ru/daily/26179.4/3068798/ .

ОСОБЕННОСТИ ИНОСТРАННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Вдовиченко В.Д.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Статья посвящена особенностям иностранного инвестирования в экономику России. Рассмотрены причины, по которым перед государством стоит вопросом о привлечение иностранных инвестиций.*

Ключевые слова: *иностранные инвестиции, инвесторы, регионы, экономика, инвестиционный климат.*

FEATURES OF FOREIGN INVESTMENT IN THE RUSSIAN ECONOMY

Vdovichenko V.D.
Moscow University of Finance &Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article is devoted to the peculiarities of foreign investment in the Russian economy. The reasons why the state is faced with the issue of attracting foreign investment are considered.*

Keywords: *foreign investment, investors, regions, economy, investment climate.*

Иностранные инвестиции занимают особое место в экономике Российской Федерации. Привлечение в экономику инвестиций приводит к решению долговременной задачи – образования социального государства с достойным уровнем жизни всех людей. При принятии решений инвесторы обращают внимание на большое количество разнообразных показателей. Самым важным показателем, конечно, является инвестиционный климат. Именно он в большей степени говорит о эффективности инвестиций. А также ещё одним важным показателем, влияющим на динамику иностранных банковских инвестиций, является реальный и номинальный курсы российского рубля к курсу американского доллара [1].

Регионы, которые наиболее благоприятны для иностранных инвесторов.

1. Московская область.
2. Ленинградская область.
3. ХМАО.
4. ЯНАО.

Рассмотрим причины, по которым перед государством стоит вопрос о привлечение иностранных инвесторов:

- рост экономики;
- технический прогресс, развитие наукоёмких производств;

– улучшение эффективности производства товаров и услуг;
– рост квалификации рабочей силы.

Увеличение вливаний иностранного капитала в российские производства приводит к повышению темпов роста экономики РФ.

Стоит выделить основные инвестиционные потоки в страну:

– прямые иностранные вложения;
– портфельные иностранные инвестиции;
– прочие иностранные инвестиции.

Наибольшее значение имеют прямые зарубежные вложения, так как они являются движущей силой любого производства и фактором развития предприятия, отрасли и экономики в целом.

Инвестиционные климат в Российской Федерации, к сожалению, является не самым привлекательным для иностранных инвесторов. Основные проблемы, с которыми стакиваются инвесторы – это и отказы в присоединении к объектам инфраструктуры, и навязывание дополнительных обязательств с предоплатой, с сооружением дополнительных объектов, нарушение сроков присоединения. В то время как другие страны за последние годы показывают значительный рост экономики, при этом имея гораздо меньше природные ресурсы, нежели Россия [2].

На 1 июля 2019 г. зарубежные вливания в экономику России, включая инвестиции из Содружество Независимых Государств, составили 17595,0 млрд.долл., что на 5505,1 млрд.долл. меньше, чем в 2018 году. Нужно заметить, что мировые прямые инвестиции в данный период упали до $1,02 трлн. Снижение объемов инвестиций в экономику России произошел, несмотря на рост ВВП, капитальных вложений, уровня занятости. В Российской Федерации сокращение инвестиций в 2019г. связано в первую очередь с изменениями положения в мире нашего нефтегазового комплекса, сырьевых отраслей, электроэнергетики [3].

В 2020 году наблюдается снижение положения нашего государства на мировом рынке, в связи с тем, что на протяжении ряда лет действует экономические санкции со стороны западных стран.

Следует выделить ряд вопросов, которые необходимо решить для роста инвестиций в отечественные предприятия:

1. Государственное влияние на осуществление масштабных иностранных инвестиций.
2. Слабая структура фондового рынка.
3. Отсутствие инструментов привлечения инвестиций в средний и малый бизнес.
4. Слабое развитие системы защиты интеллектуальной собственности.
5. Высокие кредитные ставки.

На примере Российской Федерации можно отметить, что для того, чтобы увеличить приток зарубежного капитала в отечественные предприятия важно увеличить объем экономики, а золотовалютные резервы постараться сохранить на достаточно высоком уровне, как гарантию финансовой

стабильности, и так же стараться не допускать просроченной задолженности по кредитам юридических лиц.

Учитывая ситуацию, сложившуюся в российской экономике после санкций, введенных западными странами, на привлечение долгосрочных кредитов у зарубежных финансовых рынков, необходимо изыскивать внутренние инвестиционные ресурсы. При снятии с России основных экономических ограничений, в определенной степени восстановится зависимость между объемами зарубежных инвестиций и индексом реального курса рубля к доллару. То есть при возрастании значений этого индекса будет возрастать и поток иностранных банковских инвестиций в страну.

Таким образом, иностранные вложения в данный период считаются одним из ключевых катализаторов экономики России. Но важно следить за условиями ведения бизнеса на региональном уровне. Ведь именно на микроуровне определяется эффективность инвестиций, которая важна для зарубежных компаний-инвесторов. С целью создания благоприятных условий для бизнеса в большинстве стран мира используют политику либерализации, которая, базирована на соответствии правового режима зарубежных вложений нормам международного права. В России проводятся мероприятия по увеличению потока иностранных инвестиций, предоставляя зарубежным компаниям разнообразные варианты ведения деятельности в РФ.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной

Список источников:

1. Аксенова Н. Государственное регулирование иностранных инвестиций//Проблемы территории и практики управления. – 2010. – № 9.
2. Воронина Л.А. Иностранные инвестиции как современный источник финансирования российской экономики//Финансы и кредит. – 2007. – № 9.
3. Пономарева И. В. Иностранные инвестиции в экономике России: динамика, анализ, проблемы // Молодой ученый. – 2014. – № 12.

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА РЕГИОНАЛЬНОГО ФИЛИАЛА ДИСТРИБЬЮТОРСКОЙ КОМПАНИИ

Гакельберг Т.Б.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Казахстан, Петропавловск

Аннотация. *в статье на конкретном примере рассмотрен механизм формирования итогового финансового результата деятельности компании – чистой прибыли. Также изучены факторы, на него влияющие.*

Ключевые слова: *выручка, себестоимость, валовый доход, чистая прибыль, финансовый результат*

MECHANISM FOR EVALUATION OF FINANCIAL RESULT OF REGIONAL BRANCH OF DISTRIBUTION COMPANY

Gackelberg T.B.
North Kazakhstan State University named after M. Kozybaeva
Kazakhstan, Petropavlovsk

Abstract. *in the article, using a specific example, the mechanism of the formation of the final financial result of the company's activities – net profit. The factors influencing it are also studied.*

Keywords: *revenue, cost, gross income, net profit, financial result.*

Показатель выручки отражает объем реализации продукции в стоимостном выражении, а это значит, что рост данного показателя характеризует эффективность сбытой деятельности компании. Объем реализации в денежном выражении является первым, в цепочке формирования итогового финансового результата, поэтому исследование его в динамике является очень важным.

Данные таблицы свидетельствуют о росте объемов реализации товаров в региональном филиале ТОО «XXX»: в 2017 году выручка составила 134,99 млн. тенге, в 2018 году в результате прироста объемов реализации на 8 % или 10,8 млн. тенге составила 145,72 млн. тенге, в 2019 году – 122,70 млн. тенге, то есть сокращение объема реализации составило 15,8 % или 23 млн. тенге. Если рассматривать динамику показателя за три года, то наблюдается ее сокращение на 9 % или 12,2 млн. тенге.

Также, данные таблицы показывают тенденцию роста себестоимости: 2017 год – 69,1 млн. тенге, 2018 год – 72,5 млн. тенге, 2019 год – 70,30 млн. тенге. То есть прирост за 2018 год составил 3,4 млн. тенге или 4,9 %, за 2019 год – (-2,2) млн. тенге или 3 %, а в общем за три года – 1,2 млн. тенге или 1,7%.

На изменение объема себестоимости реализованной продукции повлияло несколько факторов: с одной стороны, в течении анализируемого периода происходил рост курса валют, в частности российского рубля, с другой, –

сокращением операционных расходов, оптимизацией логистической деятельности компании (сокращение накладных расходов на транспортировку и хранение), модернизацией системы оплаты труда.

Динамика финансового результата
регионального филиала ТОО «ХХХ»

Наименование	Годы			Абс. прирост			Отн. прирост		
	2017	2018	2019	18-17	19-18	19-17	18/17	19/18	19/17
Выручка, млн. тенге	134,9	145,7	122,7	10,8	-23	-12,2	108,0	84,2	91,0
Себестоимость, млн. тенге	69,1	72,5	70,3	3,4	-2,2	1,2	104,9	97,0	101,7
Валовая прибыль, млн. тенге	65,8	73,2	52,5	7,4	-20,7	-13,3	111,2	71,7	79,8
Затраты на 1 тенге реализованной продукции, тенге	0,5	0,5	0,6	0	0,075	-0,09	100	115,1	86,7
Чистая прибыль, млн. тенге	53,2	59,8	55,9	6,6	-3,9	2,7	112,4	93,5	105,1

Динамика объема реализации и себестоимости реализуемых товаров оказывают прямое влияние на показатель валовой прибыли, которая представляет собой разность рассмотренных показателей.

Объем валовой прибыли регионального филиала ТОО «ХХХ» в 2017 году составил 65,8 млн. тенге, в 2018 году произошел ее прирост на 7,4 млн. тенге или 11,8 % в результате чего объем валовой прибыли составил 73,2 млн. тенге, снижение объема реализации в 2019 году и рост себестоимости реализованных товаров отрицательно повлияли на объем валовой прибыли, который сократился на 20,76 млн. тенге или 28,3 % и составил 52,02 млн. тенге.

Если сравнивать показатели 2017–2019 года, то наблюдается сокращение на 13,3 млн. тенге или 20,8 %. Динамика объема валовой прибыли сложилась в результате неравнозначной динамики объемов реализации и себестоимости реализованной продукции.

Затраты на 1 тенге реализованной продукции составили 0,5 тенге, в 2018 году – 0,5 тенге, в 2019 году – 0,6. Рост данного показателя обусловлен несоответствием темпов роста объёма реализации товаров регионального филиала ТОО «ХХХ» и себестоимости реализуемых товаров.

Все рассмотренные выше показатели оказали влияние на результирующий показатель чистой прибыли.

Так, в 2017 году он составил 53,2 млн. тенге, в 2018 году объем чистой прибыли возрос на 6,6 млн. тенге и составил 59,8 млн. тенге, а в 2019 году наблюдается снижение на 3,9 млн. тенге или 6,5 % и составил 55,9 млн. тенге. Таким образом, рост чистой прибыли регионального филиала ТОО «ХХХ» за анализируемый период составил 2,7 мл. тенге (5,1 %).

Результаты проведенного анализа позволяют сделать следующие выводы.

На объем реализации регионального филиала ТОО «ХХХ» в течение анализируемого периода оказывало влияние множество факторов –

от маркетинговой деятельности филиала и количества конкурентов до покупательской способности населения и числа товаров-заменителей. Наибольший объем продаж регионального филиала ТОО «ХХХ» приходится на 2017 год, в 2018 году он несколько сократился. Руководство филиала в первую очередь связывает это со снижением покупательской способности населения, ростом объема продаж интернет-магазинов и активизацией на рынке местных товаропроизводителей. Например, в отношении шоколада и изделий из шоколада (конфеты, яйца и т.д.) все большее давление оказывают казахстанские товаропроизводители – АО «Рахат», АО «Баян Сулу» и т.д.

Такой фактор, как близость границы с Российской Федерацией имеет разноплановое влияние: с одной стороны, стоимость доставки реализуемой продукции регионального филиала ТОО «ХХХ» значительно ниже, чем в более отдаленные филиалы компании, но с другой, конечный потребитель имеет возможность самому совершать покупки, минуя посредников. Численность населения области за 2019 год снизилась почти на 100 тыс. человек, а уровень реальных доходов упал, что вынуждает региональный филиал ТОО «ХХХ» пересмотреть свою ценовую политику и уменьшить торговую наценку.

Непосредственное влияние на динамику финансовых результатов оказала также себестоимость приобретенной для реализации товаров. Объем себестоимости в денежном выражении складывался под влиянием таких факторов как количество приобретенных для перепродажи товаров, ценой закупа, курсом тенге к валюте закупа (в основном российского рубля), ценовой политики поставщиков (каждый из которых имеет договор с ТОО «ХХХ» и предусматривает различные скидки на объем реализации, правила возврата некачественного или просроченного товара, возможность консигнации и финансирование рекламных компаний), а также взаимоотношениями региональный филиала с головной компанией.

На основании вышеизложенного, в качестве путей роста финансовых результатов регионального филиала ТОО «ХХХ» помимо традиционных (рост объема продаж и снижение себестоимости), целесообразно рассмотреть и те, которые могут быть реализованы непосредственно на уровне самого филиала и которые, в конечном счете определяют эффективность его деятельности – например, снижение коммерческих расходов.

АНАЛИЗ ДЕПОЗИТНОЙ ПОЛИТИКИ И ДЕПОЗИТНОЙ БАЗЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ АО «FORTE BANK»

Ганиева З.Х.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Казахстан, Петропавловск

Аннотация. *В статье представлены результаты анализа депозитной политики и депозитной базы физических лиц АО «ForteBank».*

Ключевые слова**:** *банковский сектор, коммерческий банк, депозитная политика, депозит.*

ANALYSIS OF THE DEPOSIT POLICY AND DEPOSIT BASE OF INDIVIDUALS OF JSC «FORTE BANK»

Ganieva Z.H.
North Kazakhstan State University named after M. Kozybaeva
Kazakhstan, Petropavlovsk

Abstract. *The article presents the results of the analysis of the Deposit policy and Deposit base of individuals of JSC «Fortebank».*

Keywords**:** *banking sector, commercial Bank, Deposit policy, Deposit accounts.*

Статья посвящена исследованию депозитной политики коммерческого банка в современных экономических условиях. Рассмотрены сущность и направления депозитной политики, проведен комплексный анализ объемов и структуры вкладов физических и юридических лиц в разрезе видов валют, сроков, банков, размеров вкладов.

Основную часть ресурсов коммерческого банка формируют депозитные операции, которые привлекают денежных средств юридических и физических лиц во вклады либо на определенные сроки, либо до востребования. Вклады физических лиц классифицируются на: срочные, несрочные и сберегательные. Депозитные отношения образуются на депозитном рынке в результате действия депозитных учреждений и обращения депозитных инструментов.

Основой депозитных инструментов является депозит. В целях привлечения ресурсов для своей деятельности АО «ForteBank» важно разработать концепцию депозитной политики, исходя из целей и задач, закрепленных в уставе, получения максимальной прибыли и необходимости поддержания банковской ликвидности с учетом всех видов рисков. АО «ForteBank» разрабатывает свои локальные положения по работе с депозитными операциями, чаще всего положения по работе с депозитами физ. и юр. лиц, а также ряд внутренних инструкций, определяющих и детализирующих процесс проведения, контроля и бухгалтерского учета депозитных операций.

Одним из видов депозитных операций является привлечение средств клиентов во вклады как на определенные сроки, так и до востребования. На сегодняшний день в Республике Казахстан депозиты населения занимают преобладающее положение в ресурсной базе коммерческого банка. Ниже представлен анализ депозитной базы АО «ForteBank» в виде таблицы 1.

Таблица 1

Изменения депозитной базы АО «ForteBank» (млн. тнг)

№	Показатели	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	Отклонения 2018/2017		Отклонения 2019/2018	
					+/-	%	+/-	%
1	Всего депозиты и вклады (млн.тг)	865052	1036494	1059152	171442	119,82	22658	102,19
2	Доля вкладов в обязательствах банка (%)	83,06	78,98	66,94	-4,08	-	-12,04	-
3	Вклады юр.лиц (млн.тг)	456655	576377	539144	119722	126,22	-37233	93,54
4	Доля вкладов юр.лиц в депозитах банка (%)	52,79	55,61	50,90	2,82	-	-4,70	-
5	Вклады физ.лиц (млн.тг)	408397	460117	520008	51720	112,66	59891	113,02
6	Доля вкладов физ.лиц в депозитах банка (%)	47,21	44,39	49,09	-2,82	-	4,70	-
7	Коэффициент отношения ссудного портфеля к депозитной базе банка(%)	0,595	0,561	0,688	-0,034	-	0,127	-

По данной таблице мы наблюдаем активный рост депозитов банка, общее количество вкладов в 2019 году увеличилось на 22658 млрд. тнг и составило 1059152 млн. тнг. Вклады юридических лиц с 2017 по 2018 год выросли на 26,2 %, а с 2018 по 2019 год незначительно уменьшились на 6,46 % и на 01.01.2019 составили 539144 млн. тнг. Вклады физических лиц с каждым годом повышаются и в 2019 году увеличиваются на 13% и составили 520008 млн. тнг. Доверие бизнеса к банку вполне обосновано, так как у ForteBank сильная рыночная позиция по всем показателям. Доля вкладов в обязательствах банка с каждым годом незначительно снижается, в 2018 году на 4,08 % а в 2019 году на 12,04 %, значит увеличивается доля ссудного портфеля. На рисунке 1 представлена динамика вкладов АО «ForteBank».

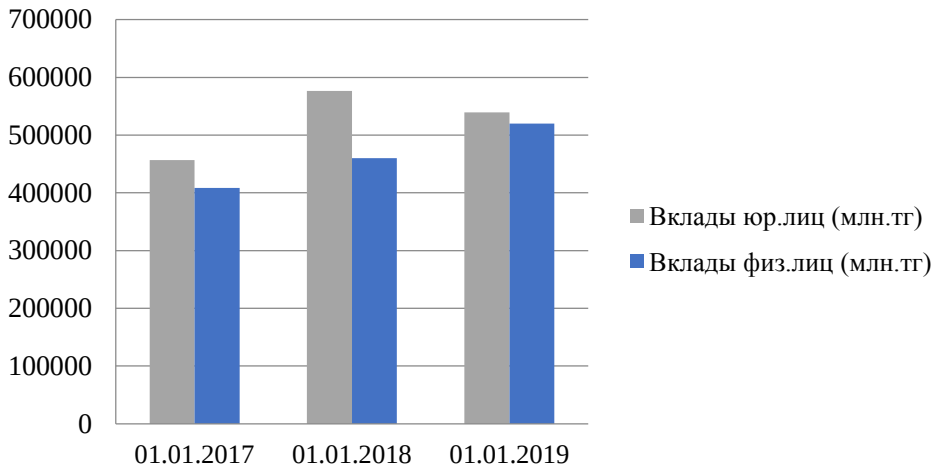


Рисунок 1. Динамика вкладов физ. и юр. лиц АО «ForteBank»

ForteBank работает над развитием обслуживания корпоративных клиентов и внедрением новых инновационных продуктов, по итогам 2018 года количество клиентов юридических лиц выросло на 33 % – все больше представителей бизнеса, предпочитают, работать с ForteBank видя высокий уровень сервиса и выгодные решения.

Анализируя данную таблицу можно отметить следующее, что показатель отношения процентных доходов к средним активам, приносящим процентные доходы относительно стабилен, говоря о следующем коэффициенте отношении процентных расходов к средним обязательствам, приносящим процентные расходы, следует отметить стабильность данного коэффициента. Депозитная программа для юридических лиц «Возрождение» представляет удобный вклад для выполнения программы ликвидации последствий своей деятельности. Данный вклад предназначен для формирования ликвидационного фонда предприятий добывающей отрасли для полного финансового обеспечения выполнения программы ликвидации последствий своей деятельности, в соответствии с законодательством РК.

«Альтернатива» выгодный вклад для избежания двойного налогообложения. Вклад открывается с целью избежания двойного налогообложения юридическими лицами – нерезидентами, налоговыми агентами, в соответствии с законодательством РК. Программа «Финансовый конструктор» условия будут зависеть от взносов и изъятий с вашего счета.

Номинальная ставка АО «ForteBank» с частичными снятиями в национальной валюте для физ. лиц составляет 9,1 %, эффективная ставка составляет 9,5 %. В иностранной валюте номинальная и эффективная ставки составляют 0,8 %.

Ниже представлена таблица 2, в которой отражена динамика вкладов населения АО «ForteBank», входящего в систему коллективного страхования депозитов.

Таблица 2.

Анализ вкладов населения АО «ForteBank» (млн. тг)

№	Показатели	01.01.2017	01.01.2018	01.01.2019	Отклонения абсолютные +/-		Отклонения относительные %	
					2018-2017	2019-2018	2018/2017	2019/2018
1	Всего вклады населения (млн.тг)	408397	460117	520008	51720	59891	112,66	113,02
2	В том числе вклады в нац.валюте	164075	220000	247585	55925	27585	134,09	112,54
3	Доля вкладов в нац.валюте(%)	40,18	47,81	47,61	7,63	-0,2	-	-
4	Вклады до востребования в млн.тг	32485	47692	69558	15207	21866	146,81	145,85
5	Доля вкладов до востребования(%)	7,96	10,37	13,38	2,41	3,01	-	-
6	Условные вклады в млн.тг	7	9	1	2	-8	128,57	11,11
7	Доля условных вкладов(%)	0	0	0	0	0	-	-
8	Срочные вклады в млн.тг	375905	412416	450449	36511	38033	109,71	109,22
9	Доля срочных вкладов (%)	92,04	89,63	86,62	-2,41	-3,01	-	-
10	Доля банка в общей сумме вкладов населения(%)	5,16	5,60	5,93	0,44	0,33		-

В данной таблице представлены изменения в депозитной базе физических лиц АО «ForteBank» в которой наблюдается активный рост вкладов населения, в том числе вклады в национальной валюте в 2018 году увеличились на 34 % а в 2019 на 13 % и составили 247585 млн. тнг. Доля вкладов в национальной валюте в 2019 году составила 47,61 %, следовательно, можно сделать вывод, что доля вкладов в иностранной валюте больше чем в национальной. Таким образом в 2019 году доля вкладов в иностранной валюте составила 52,39 %.

Так же наблюдается активный рост вкладов до востребования в 2019 году они увеличились на 46 % и составили 69558 млн. тнг. В депозитной базе АО «ForteBank» меньше всего условных вкладов их доля составляет 0 %. Срочные вклады банка с каждым годом растут в 2019 году они увеличились на 9 % и составили 450449 млн. тнг.

Результаты исследования позволяют нам практически убедиться, что надежность коммерческих банков стала одним из решающих элементов их деятельности, а одной из важных мер по обеспечению надежности является страхование депозитов, которое применяется во всех странах с высокоразвитыми банковскими системами. В связи с этим банковской системе необходимо существенно повысить уверенность потенциальных вкладчиков в полном и своевременном возврате средств, доверенных банку.

Работа выполнена под научным руководством м.э.н. Н.Ю. Михайловой.

ИТОГИ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА АО «FORTEBANK»

Ганиева З.Х.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Казахстан, Петропавловск

Аннотация. *В статье рассмотрена экономическая характеристика АО* «ForteBank».

Ключевые слова**:** *банковский сектор, коммерческий банк, деятельность, динамика.*

RESULTS OF DEVELOPMENT OF THE COMMERCIAL BANK OF JSC «FORTEBANK»

Ganieva Z.H.
North Kazakhstan State University named after M. Kozybaeva
Kazakhstan, Petropavlovsk

Abstract. *The article considers the economic characteristics of JSC «*ForteBank».

Keywords**:** *banking sector, commercial bank, activity, dynamics.*

В представленной статье проводится исследование финансово-экономических показателей банка. В качестве основ исследования взят банк АО «ForteBank». Банк был основан в 1999 году в соответствии с законодательством Республики Казахстан. 10 февраля 2015 года Банк был перерегистрирован в АО «ForteBank» (ранее – АО «Альянс Банк»).

Юридический адрес головного офиса Банка: Республика Казахстан, 010017, г. Астана, ул. Достык, д. 8/1. Деятельность Банка регулируется Национальным Банком Республики Казахстан (далее – «НБРК»). Банк осуществляет свою деятельность в соответствии с лицензией № 1.2.29/197/36 на ведение банковских и прочих операций и деятельности на рынке ценных бумаг, предусмотренных законодательством о банковской деятельности, выданной НБРК 27 февраля 2015 года.

Основная деятельность Группы связана с ведением коммерческой банковской деятельности, выдачей кредитов и гарантий, приёмом депозитов, обменом иностранных валют, операций с ценными бумагами, переводом денежных средств, а также предоставлением прочих банковских услуг. Некоторые выпущенные долговые ценные бумаги Банка имеют листинг на Лондонской фондовой бирже, Люксембургской фондовой бирже и Казахстанской фондовой бирже (далее – «КФБ»).

Банк является участником Казахстанского фонда гарантирования депозитов (далее – «КФГД»). Основной целью КФГД является защита интересов вкладчиков в случае принудительной ликвидации банка-участника

фонда. На 31 декабря 2018 и 2017 годов вкладчики могут получить ограниченное страховое покрытие по депозитам, в зависимости от его суммы и валюты: в тенге – до 10 миллионов тенге, в иностранной валюте – до 5 миллионов тенге.

По состоянию на 31 декабря 2018 года господин Утемуратов Б.Д. владел 88,47 % простых акций Банка, находившихся в обращении, и являлся конечным контролирующим акционером Группы (31 декабря 2017 года: 88,23 %). Остальные акции принадлежат прочим акционерам, каждый из которых владеет менее 5 % акций.

26 июля 2018 года международное рейтинговое агентство Fitch присвоило долгосрочный кредитный рейтинг АО «ForteBank» на уровне «B». Рейтинги отражают подверженность ForteBank проявлениям цикличности экономики Казахстана, а также отражают наличие значительного объема проблемных кредитов, что может потребовать дополнительных провизий. Кроме того, рейтинги отражают существующую долю банка на внутреннем рынке, особенно в розничном секторе, показатели деятельности, уровень капитала, а также значительные объемы финансирования и ликвидности. Кроме того, рейтинги принимают во внимание достаточно существенную долю рынка в стране, в частности в розничном сегменте, адекватные прибыльность и капитализацию, а также хороший профиль фондирования и ликвидности.

7 ноября 2017 года международное рейтинговое агентство S&P сообщило о решении повысить рейтинги ForteBank по национальной шкале с kzBB до kzBB+. Кроме этого, был пересмотрен прогноз по текущему рейтингу «B» со «стабильного» на «позитивный». Рейтинговое действие отражает мнение аналитиков S&P о том, что ForteBank добился успехов в укреплении своего положения на рынке, развитии новых направлений бизнеса и сокращении объёма проблемных кредитов, выданных в прошлые периоды. Позитивный прогноз отражает ожидания, что банк будет продолжать наращивать свою долю и продолжать работу по оздоровлению ссудного портфеля.

26 июля 2018 года международное рейтинговое агентство Fitch присвоило долгосрочный кредитный рейтинг АО «ForteBank» на уровне «B». Рейтинги отражают подверженность ForteBank проявлениям цикличности экономики Казахстана, а также отражают наличие значительного объема проблемных кредитов, что может потребовать дополнительных провизий. Кроме того, рейтинги отражают существующую долю банка на внутреннем рынке, особенно в розничном секторе, показатели деятельности, уровень капитала, а также значительные объемы финансирования и ликвидности. Кроме того, рейтинги.

Представление о банке как о целостной финансовой системе позволяет разработать систему обобщающих показателей анализа, которые ориентированы на основе стратегических задач развития кредитной организации.

Обратимся к анализу основных финансовых показателей АО «ForteBank» за три года (таблица 1).

Таблица 1

Основные экономические показатели банка АО «ForteBank» млрд. тенге

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Отклонения абсолютные (+,-)		Темп роста (%)	
				2017 к 2016	2018 к 2017	2017 к 2016	2018 к 2017
Активы	1218,40	1504,72	1776,70	286,32	271,98	23,50	18,08
Обязательства	1041,54	1312,21	1582,08	270,67	269,87	25,99	20,57
Собственный капитал	176,86	192,51	194,62	15,65	2,11	8,85	1,10
Депозиты	865,05	865,05	1059,15	0,00	194,10	0,00	22,44
Кредитный портфель	515,00	581,84	728,83	66,84	147,00	12,98	25,26
Прибыль	10,159	19,121	25,112	1,962	5,991	188,0	131,3
ROA, %	2,97	2,79	2,67	-,18	-,12	*	*
ROE, %	5,7	9,9	12,9	4,2	3	*	*

На рисунках 2 и 3 представлена доля рынка банка среди БВУ РК по основным финансовым показателям. Если в 2016 году лидирующую позицию по доле рынка занимал собственный капитал среди основных балансовых показателей со значением 6,23 %, то в 2017 году доля рынка банка среди БВУ РК по основным балансовым показателям сравнялась в пределах 6,21–6,35 % (рисунок 1). В 2018 году лидирующим показателем среди балансовых стала доля рынка банка по обязательствам 7,12 %.

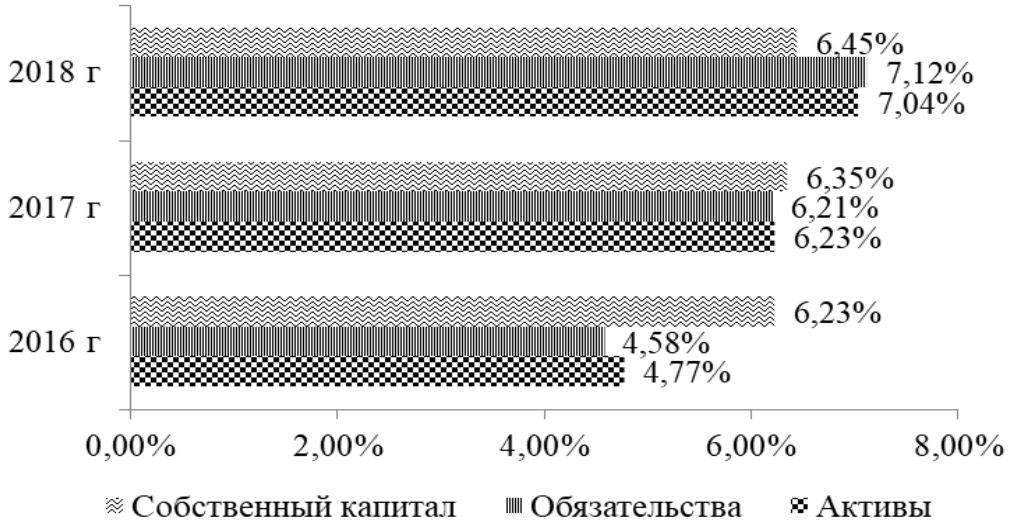


Рисунок 2. Доля рынка АО «ForteBank» среди БВУ РК по основным балансовым показателям за 2016-2018 гг., %.

Максимальный рост доли рынка банка отмечен в 2017 году по вкладам юридических лиц на 1,94 % (рисунок 3), по обязательствам на 1,63 %, по активам на 1,46 %.

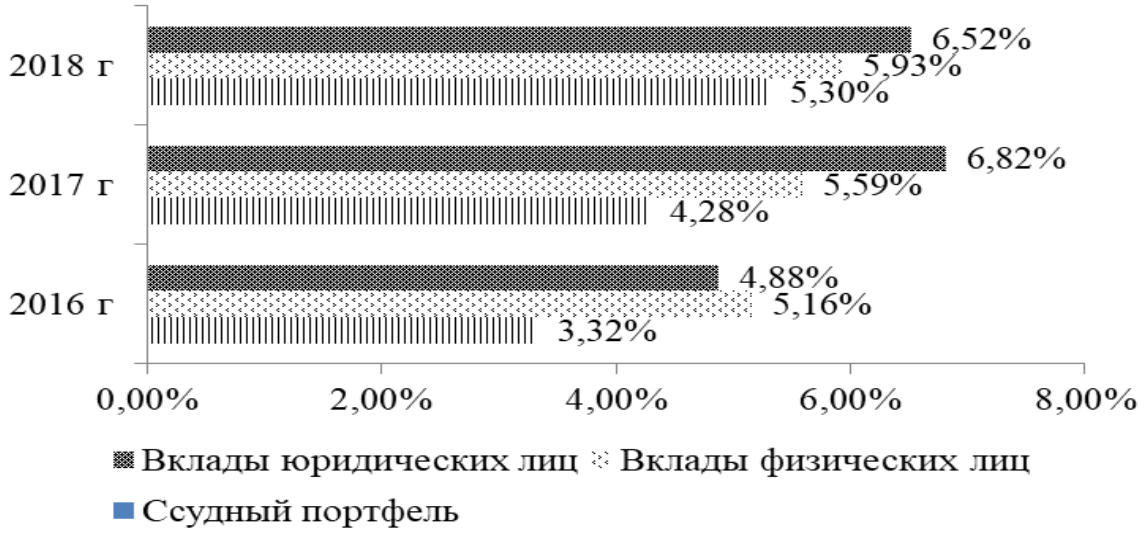


Рисунок 3. Доля рынка АО «ForteBank» среди БВУ РК по показателям реализации кредитно-сберегательной функции за 2016–2018 гг., %.

В 2018 году отмечаем снижение доли рынка банка по вкладам юридических лиц на 0,3 % и замедление темпов роста доли рынка банка среди БВУ РК по всем показателям, за исключением ссудного портфеля, где зафиксирован рост на 1,02 % против 0,96 % в 2017 году. В 2018 году хороший рост доли рынка, но замедлившийся, наблюдаем по обязательствам на 0,91 % и по активам на 0,81 %.

В 2017 году по сравнению с 2016 годом максимальный темп роста зафиксирован по чистой прибыли банка 188 %, а также по обязательствам 125,9 %, по активам на 123,4 %, по ссудному портфелю на 112,8 %, по капиталу на 108,8 %. За тот же период в абсолютном выражении максимальный рост наблюдаем по обязательствам на 270,7 млрд. тенге, активам на 286,3 млрд. тенге.

В 2018 году по сравнению с 2017 годом максимальный темп роста зафиксирован также по чистой прибыли банка (но с существенным замедлением) 131,33 %, а также по ссудному портфелю 125,26 %, обязательствам 120,57 %, активам 118,08 %. За тот же период в абсолютном выражении максимальный рост наблюдаем по обязательствам на 269,9 млрд. тенге, активам на 272,0 млрд. тенге.

ForteBank обладает значительным потенциалом для развития в большинстве сегментов финансового рынка банковских услуг. Масштаб и устойчивость Банка, диверсификация оказываемых услуг на всех сегментах финансовых рынков, широкая региональная сеть каналов продаж создают ощутимое конкурентное преимущество на финансовом рынке страны.

Результаты анализа позволят банку обеспечить опережающие темпы роста доходов над темпами роста расходов при сохранении уровня затрат, достаточном для обеспечения нормальной финансово-хозяйственной деятельности.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента О.А. Цаповой

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ IT-БИЗНЕСА

Гомула А.В.
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Россия, Омск

***Аннотация**. Рассмотрены сущность и специфика ИТ-сектора, проблемы оценки ИТ-компаний. Автор выделил специфику оценки ИТ-компаний в зависимости от структуры.*

***Ключевые слова:** информационные технологии, цифровая экономика, IT-сектор, оценка стоимости бизнеса, нематериальные активы, структура компания, особенности оценки.*

FEATURES OF EVALUATING THE VALUE OF IT-BUSINESS

Gomula A.V.
Financial University under the Government of the Russian Federation
Russia, Omsk

***Abstract.** The essence and specifics of the IT sector, the problems of evaluating IT companies are considered. The author highlighted the specifics of evaluating IT companies depending on the structure.*

***Keywords:** information technology, digital economy, IT sector, business valuation, intangible assets, company structure, assessment features.*

Современная действительность немыслима без информационных технологий (IT-технологий). Это заметно проявляется во многих сферах деятельности. Из года в год растет доля проникновения IT-технологий в деятельность любой компании: от микропредприятия до международных холдингов, от деятельности индивидуального предпринимателя до органов государственной власти – ни бизнес, ни государство, уже не может обходиться без поддержки ресурсами IT.

Дальнейшее распространение информационных технологий в течение длительного периода приводит не только к кардинальным изменениям в жизни людей, компаний, но и определяет траектории развития экономики и всего общества – проникновение информационных технологий во все виды деятельности общества – есть глобальная тенденция мирового масштаба, которая уже привела к становлению нового понятия – цифровая экономика – это экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях».

Переход к цифровой экономике в приоритетах у большинства стран в т.ч. и у России. В опубликованной Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы, утвержденной Указом Президента Российской Федерации от 9 мая 2017 г. № 203 поставлена задача обеспечения ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере.

В указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» определены стратегические национальные цели, включая национальную цель «обеспечение ускоренного внедрения цифровых технологий в экономике и социальной сфере».

Внедрение ускоренными темпами информационных технологий в экономику – цель, которая осуществима лишь в той стране, где сложился (или есть основательный фундамент) сравнительно зрелый IT-сектор, который способен конкурировать на международной арене или способен трансформировать примеры зарубежных технологических решений и быстро увеличивать масштабы собственной деятельности [2].

Изучаю специфику сектора выясняем: что сферами деятельности компаний IT-сектора являются производство, установка высокотехнологичного оборудования, разработка программного обеспечения и оказание различных IT-услуг.

Анализируя динамику развития IT-рынка, можно сказать, что за период 2014–2019 годов темп рост доходов IT-сектора в среднем в 2–3 раза выше темпов роста экономики в целом, что является причиной роста доли отрасли в структуре ВВП.

Процедура оценки стоимости бизнеса в Российской Федерации является подвидом оценочной деятельности с целью определения стоимости того или иного юридического образования для различных целей. Регламентируется данная деятельность законодательной базой? включающей в себя Федеральный закон № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» и федеральных стандартов оценки.

В данных документах описываются все требования к оценке бизнеса: цели оценки, субъекты и объекты оценки, алгоритм и методика проведения оценки, перечень подходов и методов.

Как известно оценка стоимости компании проводится в следующих случаях [1]:

– предоставление собственникам, потенциальным инвесторам или покупателям, достаточной информации о финансовом состоянии компании в целом, и перспектив её развития;

– оценка подразделения на предмет выделения в отдельное самостоятельное бизнес-направление;

– оценка компании на предмет использования в качестве залога при кредитовании;

– оценка стоимости компании в случае ликвидации.

Изучая вопросы оценки стоимости IT-бизнеса, возникает масса проблем, не уменьшающихся с развитием рынка.

Исходя из вышесказанного, при проведении оценки IT-бизнеса перед оценщиком встает первая и одна из главных проблем – определение цели оценки и определение составляющих:

– направление оценки;

– состав конкретных данных о деятельности компании;

– объем анализируемой информации.

При оценке объекта IT-сектора состав данных выбирается по 3-м группам критериев:

– финансовые и экономические показатели (денежный поток, рентабельность, рост дохода, прибыль);

– нефинансовые критерии (доля на рынке, доля издержек, состояние НИОКР);

– внутренняя специфика компании.

Рассматривая финансово-экономические показатели компаний IT-бизнеса возникает вторая проблема признающая общепринятые методы оценки малоэффективными.

Для IT-компаний характерен продолжительный период убыточности, резко сменяющийся периодом роста при показателях 200-300 процентов, что является следствием возможности выпуска на рынок инноваций.

Оценка компании базируется на реальной финансовой отчётности притом, что довольно сложно организовать эффективный управленческий учет в IT-секторе.

Третьей проблемой при проведении оценки IT-бизнеса является отпечаток специфики всего IT-сектора – проблема оценки активов бизнеса. Для реального сектора экономики характерно преобладание материальных активов. Для IT-сферы данный аспект приобретает другое значение – большая часть, а иногда и единственный актив – это нематериальные активы. В связи с вышесказанным особую сложность представляет собой процесс оценки нематериальных активов: ввиду того что принципы и алгоритм оценки нематериальных активов существенно отличается от процесса оценки активов материальных.

Следующая группа проблема при проведении оценки IT-бизнеса проявляется при рассмотрении внутренней спецификации компании в совокупности со спецификой всего IT-сектора.

Исследуемая компания может быть, как простой, так и многоуровневой сложной компанией в которой сосуществуют различные «бизнес-ячейки» – бизнес-процессы со своими параметрами и жизненными циклами; «бизнес-ячейки» могут иметь территориальную разобщённость (например, структура компании Яндекс), или компания являющиеся головной продающую франшизу (компания 1С) – в данных условиях необходимо провести оценку и перспективы каждой «бизнес-ячейки», и влияние ее на компанию в целом, или по отдельности.

Компаниям IT-сектора присуще бесконечная масштабируемость – «сетевой эффект» увеличение числа клиентов компании увеличивает стоимость компании не в арифметической, а в геометрической прогрессии (пример социальных сетей, мессенджеров, интернет-магазинов).

Исследуя структуру компании, критерий кадрового состава выглядит очень многогранно: для некоторых копаний IT-сектора характерна малая численность постоянного штата; проектная – срочная трудоустроенность сотрудников, которые могут постоянно проживать в любой стране и иметь

иностранное гражданство: все это откладывает отпечаток на выводы о деятельности компании и ее стоимости [3].

Продукция компании может иметь различный уровень диверсификации: от узкой специализации до многопрофильности. Как следствие спецификой сектора является то, что параллельно развитие компаниями разных направлений деятельности приносит синергетический эффект (пример компании Apple).

Проведение процесса оценки, при четком понимании цели оценки, с учетом всех проявившихся проблем, опирается на ряд обязательных принципов – оценка стоимости бизнеса ведется с учетом:

– необходимости получения достоверности оценки – завышение или занижение стоимости компании в процессе оценке может явиться сигналом к «разогреву» или «замораживанию» рынка; захвату компании рейдерами или пессимистически настроенным инвесторам и кредиторам; занижение или завышение цены при продаже –покупке компании;

– особенностей структуры активов – преобладанием нематериальных (виртуальных);

– учета высокорискованности IT-бизнеса и сильного влияния внешних факторов;

– учета действующего российского законодательства, особенно в самой новой её части – защите интеллектуальной собственности, динамично допускающие различные толкования и низкой степенью судебной защиты.

При выборе методов оценки стоимости бизнеса оценщик, выбирая из ниже перечисленных, наиболее приемлемый

– для компаний сформировавшихся, со стабильным доходом – используется доходный подход с применением метода дисконтированного денежного потока;

– для вновь созданных компаний (стартапов) – в приоритете – сравнительный доход который наиболее точно поможет определить стоимость быстрорастущей компании;

– в силу специфики сектора затратный подход неактуален [3].

Подводя итог исследования можно сделать вывод: IT-сектор в силу своей специфики довольно сложен для оценки; но в то же время при эффективном менеджменте предоставляется больше возможностей для формирования текущей и будущей стоимости компании.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента С.Н. Маркова.

Список источников:

1. Приказ Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации Об утверждении федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО N 2)» от 20 мая 2015 года № 298.

2. Галеев А. Обзор: Аналитика 3.0 – 2019 [Электронный ресурс] / А.Галеев. ─ Режим доступа: https://www.cnews.ru/reviews/free/2009/.

3. Можанова И.И., Костин М.Д., Удалов А.А. Краудфандинг как инновационная форма финансирования // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. ─ 2016. ─ № 3 (45). – С. 15–19.

АНАЛИЗ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ АО «ЖССБК»

Жалтурова А.Д.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Казахстан, Петропавловск

Аннотация. *В данной статье отражены основные экономические составляющие АО «ЖССБК». Проведен анализ кредитного портфеля.*

Ключевые слова: *экономическая характеристика, банк, анализ, кредитный портфель, динамика, кредит, депозит.*

ANALYSIS OF THE LOAN PORTFOLIO OF JSC "HCSB"

Zhalturova A.D.
North Kazakhstan State University named after M. Kozybaeva
Kazakhstan, Petropavlovsk

Abstract. *This article describes the main economic components of JSC "HCSB". The loan portfolio was analyzed.*

Keywords: *economic characteristics, bank, analysis, loan portfolio, dynamics, loan, deposit.*

Кредитный портфель – ключевая составляющая активов АО «ЖССБК». Но в то же время для любого БВУ очень важной составляющей кредитной активности является депозитный портфель банка, поскольку именно он является базой выдаваемых кредитов.

В таблице 1 представлена динамика депозитов Банка в разрезе физических и юридических лиц АО «ЖССБК» за последние три года.

Таблица 1

Динамика депозитов в разрезе физических и юридических лиц АО «ЖССБК»

Показатель	На 1 января			Абс.откл.		Отн. откл., %	
	2017г.	2018г.	2019г.	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
Объем депозитов, млн.тг.	410584	524534	664107	113950	139573	27,75%	26,61%
Доля вкладов в обязат-ах, %	81%	86%	83,15%	0,05	-2,85%	6,17%	-3,31%
Всего депозитов юр.лиц, млн.тг.	-	-	26490	-	26490	-	-
Доля депозитов юр.лиц в общем объеме депозитов, %	-	-	3,98%	-	-3,98%	-	-
Всего депозитов физ.лиц, млн.тг.	410584	524534	637617	113950	113083	27,75%	21,56%
Доля депозитов физ.лиц в общем объеме депозитов, %	100%	100%	96,02%	0%	-3,98%	0%	-3,98%
Коэфф. отношения ссудного портфеля	0,8	0,88	1,009	0,08	0,129	10%	14,66%

Согласно полученным результатам, в общем наблюдается равномерный рост объема депозитов. Доля депозитов физических лиц увеличивается в исследуемом период, но, следует отметить, что в 2019 году темп прироста не сколько ниже предыдущего периода в связи с тем, что банк стал предлагать

депозиты юридическим лицам в 2018 году. Коэффициент отношения ссудного портфеля характеризуется тенденцией роста.

На рисунке 1 представлена динамика объема депозитов клиентов банка в течение исследуемого периода.

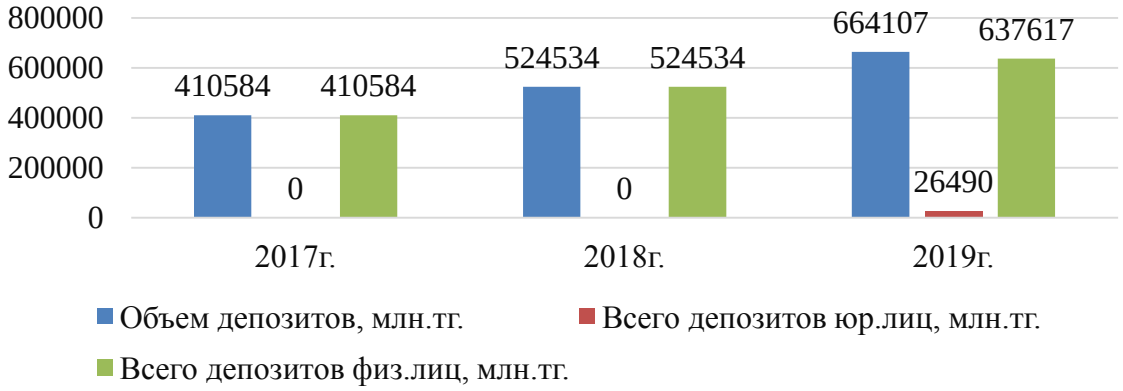


Рисунок 1. Динамика депозитов клиентов банка, млн.тг.

Далее приведена динамика вкладов населения по основным видам (табдица 2).

Таблица 2

Динамика структуры вкладов населения АО «ЖССБК» по основным видам

Показатель	На 1 января			Абс.откл.		Отн. откл., %	
	2017г.	2018г.	2019г.	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
Всего вкладов населения, млн.тг.	410584	524534	637617	113950	113083	27,75 %	21,56 %
В том числе вклады в тенге, млн.тг.	410584	524534	637617	113950	113083	27,75 %	21,56 %
Доля вкладов в тенге, %	100 %	100 %	100 %	0%	0%	0,00 %	0,00 %
Вклады до востребования, млн.тг.	3486	4390	13405	904	9015	25,93 %	205,35 %
Доля вкладов до востребования, %	0,85 %	0,84 %	2,10 %	-0,01%	1,26 %	-1,18 %	150,00 %
Вклады условные, млн.тг.	0	0	0	0	0	-	-
Доля вкладов условных, %	0	0	0	0	0	-	-
Вклады срочные, млн.тг.	407098	520245	624212	113147	103967	27,79 %	19,98 %
Доля вкладов срочных, %	99,15 %	99,16%	97,9 %	0,01%	-1,26 %	0,01 %	-1,27 %
Доля банка в общей сумме вкладов, %	5,19 %	6,38%	7,27 %	1,19%	0, 89 %	22,93 %	13,95 %

Согласно представленным данным, наблюдается тенденция роста по всем представленным показателям, за исключением доли срочных вкладов и доли вкладов до востребования. В то же время, следует отметить, скачок роста вкладов до востребования к 1 января 2019 года ввиду предложенных условий банков своим клиентам. По остальным показателям динамика достаточно стабильная, но прирост их к январю 2019 несколько снизился. Вклады условные у банка в исследуемом периоде отсутствуют.

На рисунке 2 представлена динамика вкладов по их видовой классификации.

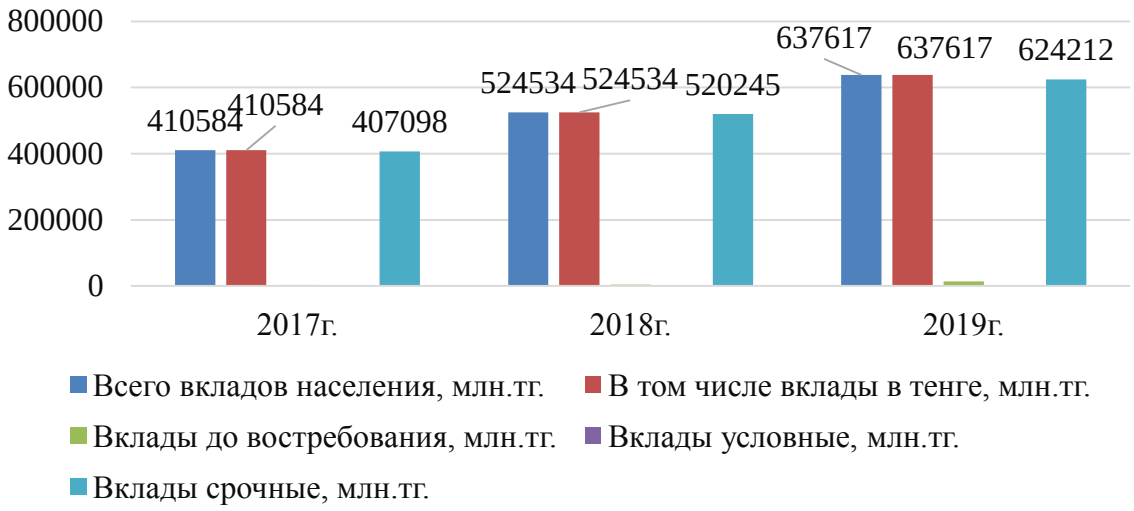


Рисунок 2. Динамика депозитов по видам вкладов, млн.тг.

Выполним анализ динамики ссудного портфеля банка за последние три года (таблица 3):

Таблица 3

Динамика ссудного портфеля АО «ЖССБК»

Показатель	На 1 января			Абс.откл.		Отн. откл., %	
	2017г.	2018г.	2019г.	2018/ 2017	2019/ 2018	2018/ 2017	2019/ 2018
Ссудный портфель банка, млн.тг.	329306	465174	670504	135868	205330	41,26 %	44,14 %
Доля ссудного портфеля в активе банка, %	53 %	61 %	67 %	8,00 %	6,00 %	15,09 %	9,84 %
Доля ссудного портфеля банка в ссудном портфеле банковского сектора, %	2,1 %	3,4 %	4,8 %	1,30 %	1,40 %	61,90 %	41,18 %
Кредиты с просрочкой платежей, млн.тг.	6229	6471	9659	242	3188	3,89 %	49,27 %
Доля кредитов с просрочкой платежей в кредитах, %	1,89 %	1,39 %	1,44 %	-0,50 %	0,05 %	-26,46 %	3,60 %
Кредиты с просрочкой платежей свыше 90дн., млн.тг.	1279	1274	1198	-5	-76	-0,39 %	-5,97 %
Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дн, %	0,39 %	0,27 %	0,18 %	-0,12 %	-0,09 %	-30,77 %	-33,33 %
Сформированные провизии, млн.тг.	1114	1401	1677	287	276	25,76 %	19,70 %
Доля сформированных провизий в ссудном портфеле, %	0,06 %	0,06 %	0,09 %	0,00 %	0,03 %	0,00 %	50,00 %

Согласно представленным расчетам, наблюдается положительная динамика по всем показателям, за исключением кредитов с просрочкой платежей. Но это, следует заметить, является благоприятным для банка, поскольку число просроченных кредитов снижается. Причем кредиты с просрочкой свыше 90 дней становится стабильно меньше в течение всего исследуемого периода, а вот в общем объем просроченных кредитов увеличивается, причем к январю 2019 года прирост составил почти 50 %, что отрицательно для деятельности банка.

Динамика ссудного портфеля отображена графически на рисунке 3.



Рисунок 3. Динамика ссудного портфеля банка, млн.тг.

Так проведенные расчеты позволяют сделать следующие выводы. Коэффициент кредитной активности выше рекомендуемой нормы. В последний год кредитная активность банка растет. Банк проводит «агрессивную» кредитную политику в 2018 году. Кредитный портфель выше, чем собственный капитал. В данном случае показатель превышает 80 %, это означает, что недостаточно капитала банка или банк ведет «агрессивную» кредитную политику. В данном случае коэффициент риска кредитного портфеля составляет 0,99, чем ближе значение коэффициента риска к 1, тем лучше качество кредитного портфеля с точки зрения возвратности выданных ссуд, это также позволяет говорить о том, что кредитный портфель сформирован за счет кредитов «повышенного качества». Общий коэффициент достаточности за последние три года без изменения, меньше рекомендуемого значения.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента О.А. Цаповой

Список источников:

1. Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 24 апреля 2015 года № 69 «Об утверждении Программы рефинансирования ипотечных жилищных займов (ипотечных займов)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.06.2019 г.)

2. Ипотека в Казахстане: обзор программ в апреле 2019 года: Ведущая профессиональная интернет-площадка КазМедиаПроект / [Электронный ресурс]. URL: https://www.kn.kz/article/8459/

3. Ипотечные программы в Казахстане: Специализированный сайт о недвижимости в Казахстане krisha.kz / [Электронный ресурс]. URL: https://krisha.kz/content/articles/2019/ipotechnye-programmy-v-kazahstane

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭМИССИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ АО «FORTEBANK»

Жалтурова А.Д.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Казахстан, Петропавловск

Аннотация. *В данной статье проводится оценка эффективности эмиссионных операций АО «Fortebank», а также отслеживается динамика и структура доходов банка.*

Ключевые слова: *эффективность, эмиссионные операции, оценка, анализ, динамика, эмитент, рентабельность.*

THE EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF EMISSION OPERATIONS OF JSC «FORTEBANK»

Zhalturova A.D.
North Kazakhstan State University named after M. Kozybaeva
Kazakhstan, Petropavlovsk

Abstract. *This article assesses the effectiveness of «Fortebank's» issuing operations and tracks the dynamics and structure of bank's revenues.*

Keywords: *efficiency, issue operations, evaluation, analysis, dynamics,issuer, profitability.*

Финансовый эффект от операций определяется величиной прибыли, полученной от использования привлеченных с помощью эмиссии акций, за вычетом затрат на проведение эмиссии.

В 2018 году Fortebank демонстрирует стабильный прирост как процентных, так и комиссионных доходов. Улучшается собираемость процентных доходов, что позволяет банку генерировать более значительные денежные потоки от операционной деятельности.

Таблица 1

Список эмитированных АО «ForteBank» ценных бумаг

Выпуски	Цена	YTM	Объем в обращении в млн.
1	2	3	4
KZT ForteBank 8 %' июл-25 суборд.	97.5	8.5	Т637
KZT ForteBank 8 %' дек-22 суборд.	97.0	8.9	Т3 037
KZT ForteBank 8 %' июн-25 суборд.			Т2 400
KZT ForteBank 8 %' июн-22 суборд.			Т2 812
USD ForteBank 14 %' июн-22 купон. межд	119.5	7.8	$63
KZT ForteBank 10.13 %' июл-25 купон.			Т50 000
USD ForteBank 11.75 %' дек-24 купон. межд.	112.8	9.0	$192
KZT ForteBank 8 %' ноя-26 суборд.			Т1 972
KZT ForteBank 8 %' ноя-31 суборд.			Т3 163

Окончание таб.1

1	2	3	4
KZT ForteBank 8 %' апр-20 суборд.			T2 528
KZT ForteBank 8 %' апр-22 суборд.			T442
KZT ForteBank 8 %' апр-26 суборд.			T964
KZT ForteBank 8 %' апр-26 суборд.			T879
KZT ForteBank 8 %' апр-27 суборд.			T4 601
KZT ForteBank 8 %' апр-27 суборд.			T1 165
KZT ForteBank 8 %' мар-20 обесп. купон.			T6 710

Проведем анализ рентабельности банка (таблицы 2, 3, 4).

Таблица 2

Доходы и расходы АО «Forte Bank» по сегментам на 31 декабря 2018 г.

Наименование	2016		2017		2018	
	КБ	МСБ	КБ	МСБ	КБ	МСБ
Процентные доходы	12312	8682	9214	15537	9967	18013
Процентные расходы	5751	2040	5682	2390	9176	4540
Чистый процентный доход	6561	6642	3532	13147	791	13473
Комиссионные доходы	898	2890	815	4238	759	5826
Комиссионные расходы	1	1	2	14	2	358
Чистый доход от операций с инвалютой	-3713	-1776	-	-	1181	1211
Прочий операционный доход, нетто	355	645	66	-112	85	-91
Непроцентные доходы	-2461	1758	4411	17259	2023	6588
Расходы от обесценения и создания резервов	3148	3007	1411	-432	2248	-981
Общие и административные расходы	4395	7428	5190	4933	1366	7360
Непроцентные расходы	1247	4421	3779	5365	-882	8341
Прибыль за год	2853	3979	632	11894	3696	11720

Из таблицы 2 видно, что в 2017 году опережающими темпами росли процентные доходы сегмента МСБ (темп роста 179 %), По сегменту корпоративный бизнес произошло сокращение процентных доходов на 25 %.

В 2018 году опережающими темпами росли процентные доходы сегмента МСБ (темп роста 116 %). Отметим, что темп роста процентных доходов корпоративного бизнеса практически идентичен уровню инфляции.

Обратимся к анализу динамики комиссионных доходов банка по сегментам. В 2017 году опережающими темпами росли комиссионные доходы сегмента МСБ (147 %), тогда как сокращению подверглись комиссионные доходы корпоративного бизнеса на 9 %. В 2018 году опережающими темпами росли

комиссионные доходы сегмента МСБ (137 %), снижению подвергся сегмент корпоративный бизнес на 7 %. Соответственно изменилась и структура процентных доходов банка по сегментам (таблица 3).

Таблица 4.

Динамика процентных, комиссионных и непроцентных доходов
АО «Forte Bank» по сегментам за 2016–2018 гг., млн. тенге.

Наименование	Процентные доходы		Комиссионные доходы		Непроцентные доходы	
	КБ	МСБ	КБ	МСБ	КБ	МСБ
2016 г.	12312	*8682*	898	2890	*-2461*	*1758*
2017 г.	9214	15537	815	4238	*4411*	*17259*
2018 г.	9967	18013	759	5826	*2023*	*6588*
Абс. откл. 17 к 16 г.	-3098	6855	-83	1348	6872	15501
Абс. откл. 18 к 17 г.	753	2476	-56	1588	-2388	-10671
Темп роста 17 к 16 г.	75%	179%	91%	147%	-	982%
Темп роста 18 к 17 г.	108%	116%	93%	137%	46%	38%

Рассмотрим динамику непроцентных доходов банка по сегментам за период. В 2017 году опережающими темпами росли не процентные доходы сегмента МСБ практически в 10 раз. В 2018 году по сегментам корпоративный бизнес, МСБ наблюдаем снижение непроцентных доходов на 54 %, 62 % соответственно.

Таблица 5

Структура процентных и комиссионных доходов
АО «Forte Bank» по сегментам за 2016-2018 гг., %.

Наименование	Процентных доходов		Комиссионных доходов	
	КБ	МСБ	КБ	МСБ
2016 г.	14 %	10 %	16 %	51 %
2017 г.	9 %	15 %	10 %	52 %
2018 г.	8 %	15 %	6 %	49 %
Откл. 17 к 16 г.	-6 %	4 %	-6 %	1 %
Откл. 18 к 17 г.	0 %	0 %	-4 %	-4 %

В 2016 году третье место по весу занимал сегмент корпоративный бизнес в процентных доходах. В 2017 году третье место по весу занимал сегмент МСБ. В 2018 году третье место по весу также занимал сегмент МСБ.

Соответственно изменилась структура комиссионных доходов банка по сегментам за период (таблица 18). Так все 3 года максимальный удельный вес комиссионных доходов банка приходится на сегмент МСБ в диапазоне от 49 % до 52 %. На третьем месть сегмент корпоративный бизнес с весом в диапазоне от 6 % до 16 %.

В таблице 5 представлена динамика чистого процентного дохода банка по сегментам. В 2017 году опережающими темпами росли доходы сегмента МСБ (198 %). Сокращение чистых процентных доходов зафиксировано по сегменту корпоративный бизнес на 46 %.

В 2018 году наблюдаем темпы роста ниже темпа роста инфляции по сегменту МСБ (102 %). По сегменту корпоративный бизнес зафиксировано снижение чистого процентного дохода за год на 23 %.

Таблица 6

Динамика чистого процентного дохода и годовой прибыли и чистой рентабельности активов* АО «Forte Bank» по сегментам за 2016-2018 гг., млн. тенге (*%).

Наименование	Чистый процентный доход		Прибыль за год		ROA	
	КБ	МСБ	КБ	МСБ	КБ	МСБ
2016 г.	6561	6642	2853	3979	1,8 %	5,2 %
2017 г.	3532	13147	632	11894	0,6 %	10,5 %
2018 г.	791	13473	3696	11720	2,4%	8,1 %
Абс. откл. 17 к 16 г.	-3029	6505	-2221	7915	-0,01	0,05
Абс. откл. 18 к 17 г.	-2741	326	3064	-174	0,02	-0,02
Темп роста 17 к 16 г.	54 %	198 %	22 %	299 %	-	-
Темп роста 18 к 17 г.	22 %	102 %	585 %	99 %	-	-

В 2017 году опережающими темпами росла прибыль сегмента МСБ (299 %). Снижение годовой прибыли зафиксировано по сегменту корпоративный бизнес на 78 %. В 2018 году опережающими темпами росла лишь прибыль сегмента корпоративный бизнес (585 %).

В завершении проведём анализ динамики чистой рентабельности активов сегментов бизнеса банка за 2016–2018 гг. Чистая рентабельность активов по сегментам – это соотношение годовой прибыли сегмента и размера его активов. В 2016 году максимальную прибыльность показали вложения в активы сегмента МСБ (на каждый тенге активов получено 5,2 тиын чистой прибыли). Чистая рентабельность активов сегмента корпоративный бизнес составила 1,8 %. В 2017 году максимальную чистую рентабельность активов показал сегмент МСБ (10,5 %). Слабой, но не убыточной была работа сегмента корпоративный бизнес. В 2018 году все сегменты бизнеса банка рентабельны по активам. Максимальная рентабельность активов зафиксирована по сегменту МСБ (8,1 %).

Реальные денежные потоки до учета изменений в активах и обязательствах продемонстрировали существенное улучшение составили Т10,5млрд (-Т3,6млрд годом ранее). Данный положительный рост произошел в результате улучшения собираемости процентных доходов (с 75 % за 6 месяцев 2017 года до 92 % за 6 месяцев 2018 года) и роста комиссионных доходов.

Несмотря на рост капитала, показатели достаточности капитала заметно ухудшились по сравнению с 2017 годом, снизившись с 0,19 до 0,15. Однако по сравнению с другими банками, входящих в топ-10, уровень капитализации остается высоким и не создает риски ухудшения финансовой устойчивости банка.

Работа выполнена под научным руководством м.э.н. Михайловой Н.Ю.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Жаулетбаева А.И.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Казахстан, Петропавловск

Аннотация. *В статье рассмотрено общее состояние депозитного рынка Республики Казахстан и в разрезе розничных/корпоративных вкладов. Также изучены эти тенденции на материалах АО «Банк Центр Кредит»*

Ключевые слова*: банковский сектор, коммерческий банк, депозитный портфель, розничные вклады, корпоративные вклады.*

TRENDS IN THE DEPOSIT MARKET OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Dauletbaeva A. I.
North Kazakhstan State University named after M. Kozybaeva
Kazakhstan, Petropavlovsk

Abstract. *The article considers the General state of the Deposit market of the Republic of Kazakhstan and in the context of retail / corporate deposits. These trends were also studied on the materials of «Bank Center Credit JSC».*

Keywords: *banking sector, commercial Bank, Deposit portfolio, retail deposits, corporate deposits.*

За 2018 год депозиты в экономике без учета депозитов в Национальном банке увеличились на 2 % (+Т333млрд). Розничные депозиты продемонстрировали рост на 6.6 % (+Т536млрд), тогда как корпоративные депозиты сократились на 2.5 % (-Т202млрд). Таким образом, основной прирост депозитного фондирования в банковской системе происходил преимущественно за счет вкладов населения, замещающих отток корпоративных депозитов. При этом корпоративные депозиты в течение года демонстрировали довольно высокую мобильность между банками, чего нельзя сказать о вкладах населения.

Прирост вкладов населения происходил преимущественно в национальной валюте, тенговые депозиты населения за год увеличились на 17 % (+Т666), валютные депозиты сократились на 3% (-Т130млрд). Долларизация депозитов населения с корректировкой на курс составила 44%, за год сократившись с 52 % результате уменьшения валютных депозитов и притока тенговых. Долларизация корпоративных вкладов на конец года выросла с 44 % до 46 % за счет увеличения долларовых депозитов при сокращении тенговых. Таким образом, общая долларизация депозитов, скорректированная на курс с учетом депозитов национальном банке, за год понизилась с 48 % до 45 %.

Отсутствие прироста корпоративных вкладов при общем хорошем экономическом росте объясняется сильной зависимостью экономики от экспорта природных ресурсов. Основной вклад в рост ВВП Казахстана вносит преимущественно сырьевой сектор, доходы которого формируются в иностранной валюте. При этом компании-участники данного сектора предпочитают размещать свои денежные средства на счетах в иностранных банках, которые могут предоставить большую доходность при меньшем уровне риска. Казахстанские банки в результате ряда ограничений со стороны Национального Банка и ограниченности валютного кредитования в экономике вынуждены удерживать минимальные ставки по валютным корпоративным депозитам, что сказывается на весьма сдержанном приросте валютных депозитов. Однако снижение тенговых корпоративных депозитов после стагнации в 2017 году, указывает на отсутствие достаточного развития внутренних секторов экономики, ведущих свою деятельность преимущественно в национальной валюте.

Депозитный портфель банковского сектора по итогам 2018 года демонстрирует умеренный рост на 362,5 млрд тенге (+2,2 %) до 17,0 трлн тенге.

На рисунке 1 показана динамика стоимости депозитного портфеля банка и его доля в обязательствах.

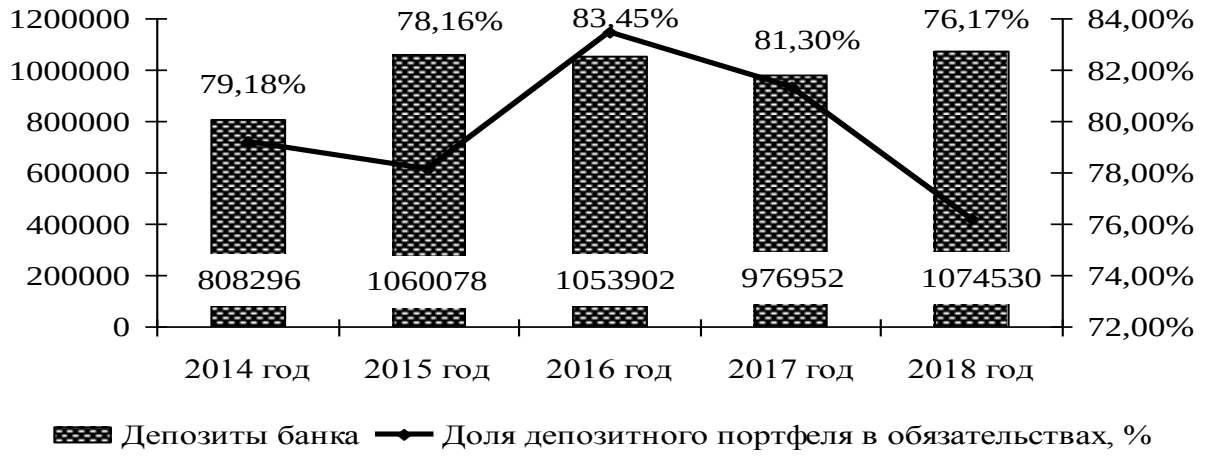


Рисунок 1. Динамика депозитного портфеля банка и его доля в обязательствах АО «Банк Центр Кредит» за 2014–2018 гг.

Далее рассмотрим состав и структуру депозитного портфеля АО «Банк Центр Кредит». Депозитный портфель АО «Банк Центр Кредит» наращивал с 808296 млн. тенге в 2014 году вплоть до 2016 года, когда их размер составил 1053902 млн. тенге, однако в 2017 году их сумма сократилась до 976952 млн. тенге. В 2018 году АО «Банк Центр Кредит» вновь активизировался на депозитном уровне и нарастил депозитный портфель до 1074530 млн. тенге. Общий прирост депозитного портфеля АО «Банк Центр Кредит» составил 266234 млн. тенге, темп прироста –32,9 %.

Если рассматривать тенденции депозитного рынка Республики Казахстан, то следует отметить, что рост депозитного портфеля был исключительно

обусловлен увеличением розничных вкладов (+544,0 млрд тенге), в то время как корпоративные депозиты продемонстрировали снижение (-181,6 млрд тенге). На этом фоне наблюдается увеличение доли розничных депозитов в структуре портфеля с 48,5 % до 50,7 %.

Замещение депозитов юрлиц вкладами физлиц происходило на фоне досрочного изъятия ФНБ «Самрук-Казына» части депозитов (на сумму 337,0 млрд тенге) для финансирования собственных нужд, сохраняющейся высокой стоимости кредитных ресурсов из-за чего компании используют для финансирования текущей деятельности свои собственные средства, оттоком корпоративных вкладов в инвалюте в зарубежные банки ввиду возможности размещения по более высокой доходности. Тем не менее, по мере роста реальных доходов граждан и восстановления экономического роста можно ожидать дальнейшего увеличения накоплений.

Что касается банка портфеля АО «Банк Центр Кредит», то показатель по вкладам физических лиц по итогам 2018 года составил 583,8 млрд. тенге, увеличившись по сравнению с уровнем 2017 года на 15,7 %.

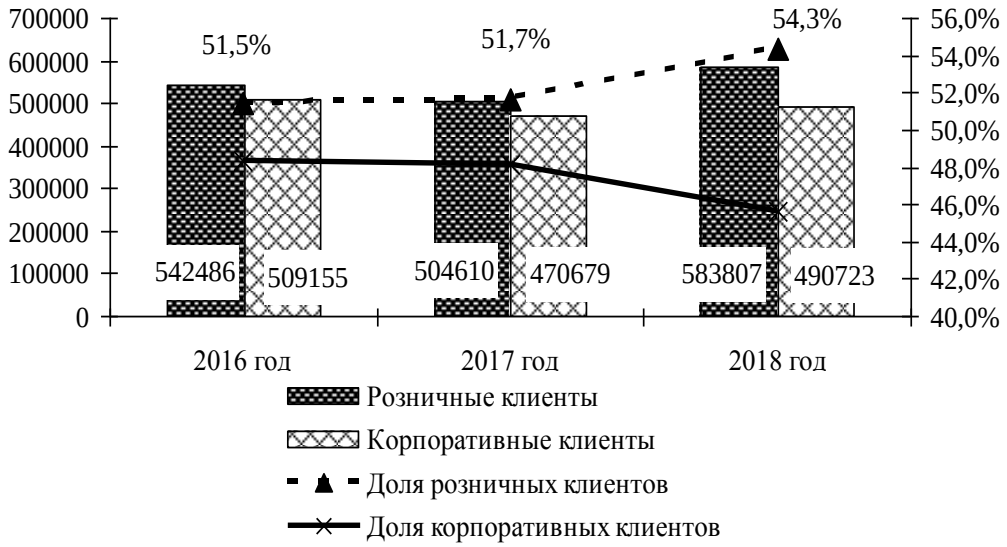


Рисунок 2. Структура депозитного портфеля АО «Банк Центр Кредит» в разрезе клиентов за 2016–2018 гг.

Доля розничных депозитов в общей структуре растет и в 2018 году она достигла 54 %, в 2014 году она составляла 44 %. Такой рост депозитного портфеля физических лиц обусловлен тем, что АО «Банк Центр Кредит» проводил комплекс мероприятий, направленных на развитие дистанционного банковского обслуживания, повышение качества бизнес-процессов по «счетам физических лиц», результатом которого стала возможность удаленного открытия депозитов и текущих счетов через систему Star Banking. Кроме того, АО «Банк Центр Кредит» успешно запустил новый продукт – мгновенные денежные переводы без открытия счета «Золотая корона», сервис которой насчитывает 550 банков и партнеров на территории Республики Казахстан, России, а также в странах ближнего и дальнего зарубежья.

Также на рост депозитного портфеля банка как физических и, так и юридических лиц оказали влияние такие факторы как: эффективная тарифная политика, автоматизация тарифов, расширение функционала действующих продуктов, увеличение интенсивности работы филиалов по направлению кросс-селлинга продуктов и услуг.

Рисунке 3 представлена структура депозитного портфеля АО «Банк Центр Кредит» в разрезе сроков.

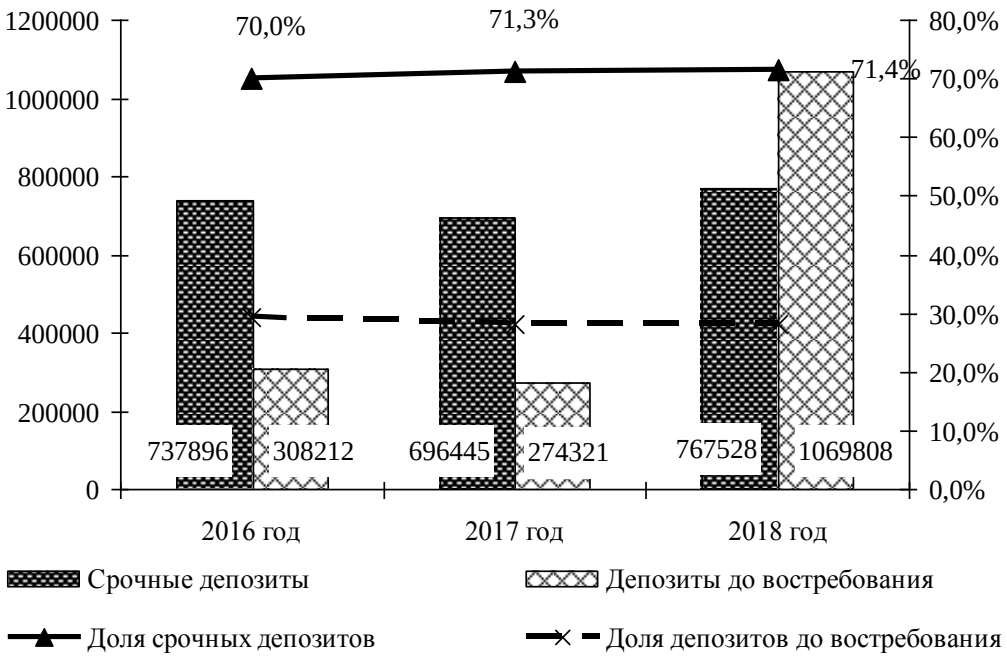


Рисунок 3. Структура депозитного портфеля АО «Банк Центр Кредит» в разрезе сроков за 2016–2018 гг.

Как показано на рисунке временная структура депозитного портфеля практические е менялась в течении анализируемого периода.

На конец 2018 году АО «Банк Центр Кредит» имеет 8 клиентов (на конец 2017 году – 5 клиентов), остатки по счетам и депозитам которых составляют более 10 % капитала. Совокупный объем остатков по счетам и депозитам указанных клиентов на конец 2018 года составляет 116,040 млн. тенге (на конец 2017 года: 221,119 млн.тенге).

Рассмотренные выше структурные тенденции депозитного портфеля АО «Банк Центр Кредит» повлияли на рыночную долю на депозитном рынке Республики Казахстан: АО «Банк Центр Кредит» переместился с 7-й на 5-ю позицию среди банков второго уровня РК с рыночной долей 6,8 %.

Работа выполнена под руководством м.э.н., ст. преподавателя Т.Б. Гакельберг

Список источников:

1. https://www.nationalbank.kz
2. https://kase.kz

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Ивина Е.С., Савочкина М.С.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье исследуются место и роль показателя рентабельности в системе анализа финансового состояния деятельности экономического субъекта. Рассматриваются трактовки понятия «рентабельность» учёными-экономистами и приводится необходимость определение ее показателей для оценки рациональности деятельности экономического субъекта на рынке.*

***Ключевые слова*:** *финансовое состояние, финансовый анализ, рентабельность, прибыль, прибыльность, финансовые результаты.*

PROFITABILITY AS AN INDICATOR OF THE EFFICIENCY OF AN ECONOMIC ENTITY

Ivina E.S., Savochkina M.S.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article examines the place and role of the profitability indicator in the system of analysis of the financial state of an economic entity. The article considers the interpretation of the concept of «profitability» by scientists and economists, and provides the need to determine its indicators for assessing the rationality of the economic entity's activity in the market.*

Keywords: *financial condition, financial analysis, profitability, profit, profitability, financial results.*

Существующие законы экономики с рыночным типом хозяйствования призваны диктовать экономическим субъектам необходимость в своевременном анализе финансового состояния. Данный факт обусловлен тем, что устойчивость финансового положения экономического субъекта в перспективном развитии является одним из важнейших условий для его эффективности в деловом сотрудничестве с имеющимися контрагентами.

Для того, чтобы выяснить насколько успешно функционирует экономический субъект особое значение занимает принятие аргументированных экономических решений на основе проведения всестороннего анализа его финансового состояния и качественной оценки всех процессов финансовой и хозяйственной деятельности экономического субъекта. Значимость анализа финансового состояния экономического субъекта увеличивается посредством того, что полученные результаты наиболее значимы не только для управляющего

персонала экономического субъекта, но и для его существующих и потенциальных партнеров (кредиторов, клиентов, поставщиков и др.).

Проведение анализа финансового состояния экономического субъекта является сложным и трудоемким видом деятельности, который характеризуется двумя важнейшими аспектами: определением методики проведения анализа на основе соответствующих потребностей определенного пользователя и соответствием трактовки пользователем результатов анализа финансовой деятельности на основе показателей.

Одним из значимых блоков анализа финансового состояния является анализ показателей рентабельности.

Окончательные результаты хозяйствования экономического субъекта в более полном объеме характеризуют показатели рентабельности, так как их величина показывает уровень эффективности от вложенного капитала или от использования ресурсов.

Исходя из этого, показатели рентабельности относятся к основным критериям для оценки уровня эффективности деятельности экономического субъекта. Повышение рентабельности демонстрирует, как правило, достижение поставленной цели экономического субъекта различных отраслей хозяйствования в условиях рыночной экономики.

Рост рентабельности влияет на быстрое повышение финансовой устойчивости экономического субъекта.

Для всех предпринимателей показатели рентабельности демонстрируют степень привлекательности бизнеса в какой-либо сфере деятельности.

В экономической литературе дается множество определений понятия «рентабельность» и, как правило, используются тождественные ему понятия такие как: «доходность», «прибыльность», «эффективность».

По мнению Руденко Л.Г., «Рентабельность – это относительный показатель, определяющий уровень доходности бизнеса» [1, С. 173].

Дубровин И.А. считает, что «рентабельность выражает степень эффективности использования ресурсов предприятия, например, производственных фондов, закреплённых за предприятием, для выполнения производственной программы» [2, С. 393].

Рассмотрев данное определение, сделан вывод, что рентабельность отражает доходность от использованных ресурсов в производственном процессе, что, по сути, сводится к понятию эффективности деятельности экономического субъекта.

Согласно точки зрения Тютюкиной Е.Б., «рентабельность – это эффективность, определяющая в качестве результата показатели прибыли» [3, С. 274].

Таким образом, финансовые результаты деятельности экономического субъекта определяются величиной прибыли и уровнем рентабельности. Следует отметить, что чем выше показатели прибыли и рентабельности, тем эффективнее совершает свою работу экономический субъект.

Исходя из вышесказанного, можно сформулировать определение рентабельности как относительный показатель, характеризующий уровень

прибыльности предприятия, эффективность использования отдельных видов ресурсов, активов, эффективность его деятельности в целом, рациональность инвестиций и т.д.

По уровню рентабельности проводится оценка долгосрочного благополучия экономического субъекта, то есть его способности к получению достаточной прибыли от вложенных инвестиционных ресурсов.

По отношению к долгосрочным кредиторам-инвесторам, которые осуществляют вложение денежных средств в собственный капитал предприятия, показатели рентабельности являются надежными индикаторами, чем показатели ликвидности и финансовой устойчивости, которые определяются на основе соотношения статей баланса.

Факторы, оказывающие влияние на рентабельность производства, многочисленны и многообразны. Одни из них зависят от деятельности конкретных коллективов, другие связаны с технологией и организацией производства, эффективностью использования производственных ресурсов, внедрением достижений научно-технического прогресса.

Исходя из выше сказанного, сделан вывод, что финансовые результаты и эффективность деятельности экономического субъекта более точно характеризуются на основе показателей рентабельности. Благодаря им измеряется уровень доходности различных направлений деятельности экономического субъекта путем систематизации интересов участников всего экономического процесса.

Подводя итог сказанному, отмечено, что показатели рентабельности имеют наиболее важное значение в современных рыночных условиях, когда руководству экономического субъекта требуется постоянно принимать ряд неординарных решений для обеспечения прибыльности, а, следовательно, устойчивости финансового развития экономического субъекта. Следует отметить значимость показателей рентабельности для принятия решений по инвестированию, планированию, по составлению смет, координированию, по оценке и контролю работы экономического субъекта и его результатов.

Список источников:

1. Руденко Л.Г. Планирование и проектирование организаций: учебник / Л.Г. Руденко. – М.: Дашков и К°, 2019. – 240 с.

2. Дубровин И.А. Бизнес-планирование на предприятии: учебник / И.А. Дубровин. – 3- е изд., стер. – М.: Дашков и К°, 2019. – 432 с.

3. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учебник / Е.Б. Тютюкина. – М.: Дашков и К°, 2018. – 543 с.

КАЧЕСТВО КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ КАЗАСТАН

Кажибаев О.С.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Казахстан, Петропавловск

Аннотация. *В статье рассмотрены результаты кредитной деятельности комерческих банков Республики Кзахстан, сделан акцент на кафество кредитного портфеля. Доля кредитного портфеля АО «Банк ЦентрКредит» в ссудном портфеле банковского сектора растет. Что является результатом активной кредитной политики банка. Однако такая деятельность вопряжена с высоким уровнем кредитного риска, что ставит вопрос качественной оценки кредитоспособности заемщиков очень остро.*

Ключевые слова: *банковский сектор, коммеитческий банк, кредитный портфель, кредиты с просрочкой кредитоспособность.*

QUALITY OF THE CREDIT PORTFOLIO OF THE BANKING SECTOR OF THE REPUBLIC OF KAZASTAN

Kazhibaev O.S.
North Kazakhstan State University named after M. Kozybaeva
Kazakhstan, Petropavlovsk

Abstract. *The article considers the results of credit activity of commercial banks of the Republic of Kazakhstan, and focuses on the quality of the credit portfolio. The share of the credit portfolio of Bank CenterCredit JSC in the loan portfolio of the banking sector is growing. This is the result of the Bank's active credit policy. However, such activities are associated with a high level of credit risk, which raises the issue of qualitative assessment of the creditworthiness of borrowers very sharply.*

Keywords: *banking sector, commercial Bank, credit portfolio, overdue loans creditworthiness.*

Кредитная деятельность коммерческих банков является основополагающей среди широкого спектра предоставляемых банковских услуг, наиболее доходной, однако и самой рискованной. Поэтому коммерческие банки уделяют огромное внимание оценке кредитоспособности заемщиков, так как качественный отбор потенциальных заемщиков значительно снижает риск потерь в будущем.

Банковская система Республики Казахстан в 2018 году продемонстрировала стагнацию, что выразилось в снижении доли активов банковского сектора в экономике (ВВП) с 45 % в 2017 до 43 % в 2018 (53 % в 2016 году) и низких темпах прироста депозитов и кредитов, несмотря

на достаточно хороший рост экономики (+4.1 % реальный рост ВВП). Также в 2018 году в банковской системе усилился общий тренд направленности банков в сторону обслуживания населения, как в привлечении депозитов, так и в кредитовании. Данная ситуация складывается в результате сохранения структурных проблем в экономике, доминирования сырьевого сектора при слабости сегмента МСБ, накопившихся внутренних проблем банковской системы, значительного преобладания государства в экономике.

За 2018 год кредиты в экономике увеличились на 3 % (+Т386млрд). Кредиты, выданные юридическим лицам, сократились на 5 % (-Т375млрд), кредиты выданные населению продемонстрировали довольно высокий прирост на 17 % (+761млрд).

Доля кредитов в экономике на конец 2018 года составила 22 % (24 % в 2017, 27 % в 2016 году). В большинстве развитых стран данный показатель составляет более 50 %. Столь низкая доля кредитования по отношению к ВВП страны складывается в результате текущей экспортно-направленной структуры экономики Казахстана, значительного влияния государственного финансирования, которое вытесняет и искажает механизм банковского кредитования, и отсутствия достаточных условий для расширения инвестиционной активности частного, не сырьевого бизнеса.

На снижение корпоративного кредитования в 2018 году оказывало влияние значительное списание ранее скрытых проблемных кредитов в основном в корпоративном сегменте, уход проблемных банков и выкуп проблемных кредитов АО «Цеснабанка». Статистика по вновь выданным за 2018 год корпоративным кредитам демонстрирует прирост на 22 % по отношению к сумме вновь выданных корпоративных кредитов в 2017 году. Однако, согласно структуре вновь выданных корпоративных кредитов, большая их часть приходится на краткосрочные займы, имеющие цель пополнения оборотных средств (75% от итого выданных займов в 2018 году).

Основными отраслями экономики, на которые приходилась основная сумма выданных новых корпоративных кредитов, являлись: торговля 52 % от итого выданных за год, прочие, не определенные в рамках основных секторов 13 %, производство минеральных продуктов (строительных) 6.2 %, строительство 6 %, горнодобывающая отрасль 5 %. Таким образом, 70 % выданных новых кредитов (выданных, в том числе за счет списаний) пришлось на отрасли, оказывающие прямое влияние на увеличение импорта.

Кредиты банков субъектам малого предпринимательства с начала года сократились на 15 % (-Т425млрд). Основными сегментами кредитования МСБ выступает торговля 23 % (27% в 2017 году), прочие сектора, не относящиеся к основным 36 % (29%). Доля кредитования МСБ от итого кредитов экономике продолжила сокращаться и на конец 2018 года составила 18 % (22 % в 2017 году), тогда как средняя доля кредитования МСБ от итого кредитования в странах ОЭСР составляет 44 %.

Основным драйвером роста ссудного портфеля в 2018 году выступило кредитование населения. Его рост наблюдался преимущественно в двух

сегментах: потребительское кредитование +14 % (доля в итого кредитах 25 %) и ипотечное кредитование +19 % (доля в итого кредитах 10 %). Доля розничного кредитования на конец года составила 41 % (36 % в 2017 году), что является максимальным значением за все время существования банковской системы. За 2018 год также выросла закредитованность населения: согласно данным Первого кредитного бюро, соотношение количества кредитов к количеству заемщиков составило 1.74 (1.56 в 2017 г.), что также является рекордным значением за последние 10 лет.

АО «Банк ЦентрКредит» занимает лидирующие позиции в сфере кредитования в Республике Казахстан – рисунок 1.

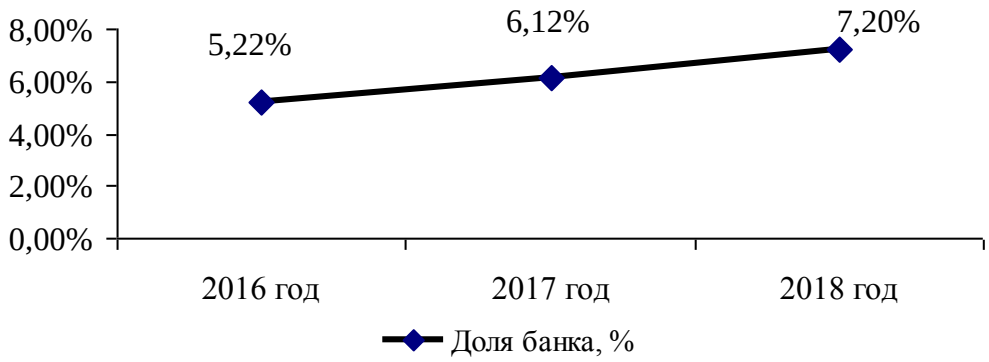


Рисунок 1. Доля АО «Банк ЦентрКредит» в ссудном портфеле банковского сектора, %

Ссудный (кредитный) портфель АО «Банк ЦентрКредит» демонстрирует стабильный прирост: общий прирост исследуемого показателя составил 18,3 % или 149942 млн. тенге – рисунок 2.

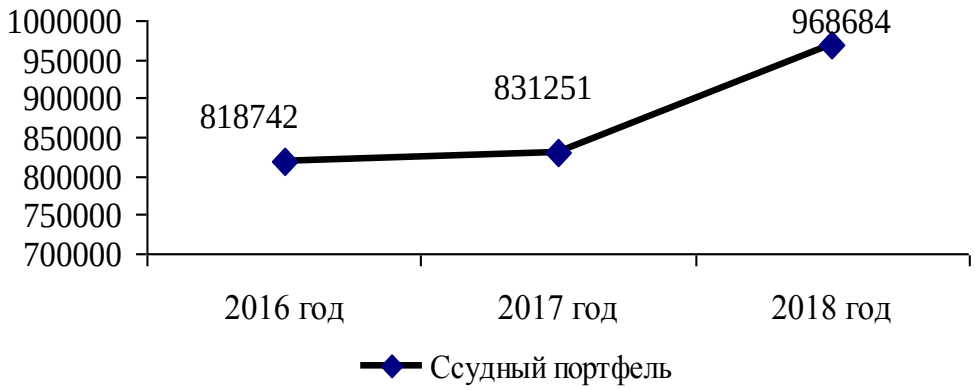


Рисунок 2. Динамика ссудного портфеля АО «Банк ЦентрКредит» за 2016–2018 гг., млн. тенге

Согласно данным НБРК, уровень проблемных долгов NPL90+ в системе на конец года составил 7.4 % (-2пп с начала года). Провизии на конец года составили 13 % от итого ссудного портфеля банковской системы и на 175 % покрывают объем проблемной задолженности NPL90+.

Коммерческие банки применяют различные методы и средства анализа кредитоспособности заемщика.

На рисунке 3 проиллюстрирована модель оценки кредитоспособности АО «Банк ЦентрКредит».

Результат оценки кредитоспособности заемщиков дает положительные результаты: доля кредитов с просрочкой в ссудном портфеле (гросс) в 2016 году составляла 20,14 %, в 2017 году – 16,68 %, сократившись по сравнению с прошлым годом на 3,46 %, в 2018 году – 19,07 %, увеличившись по сравнению с прошлым годом на 2,39 %.

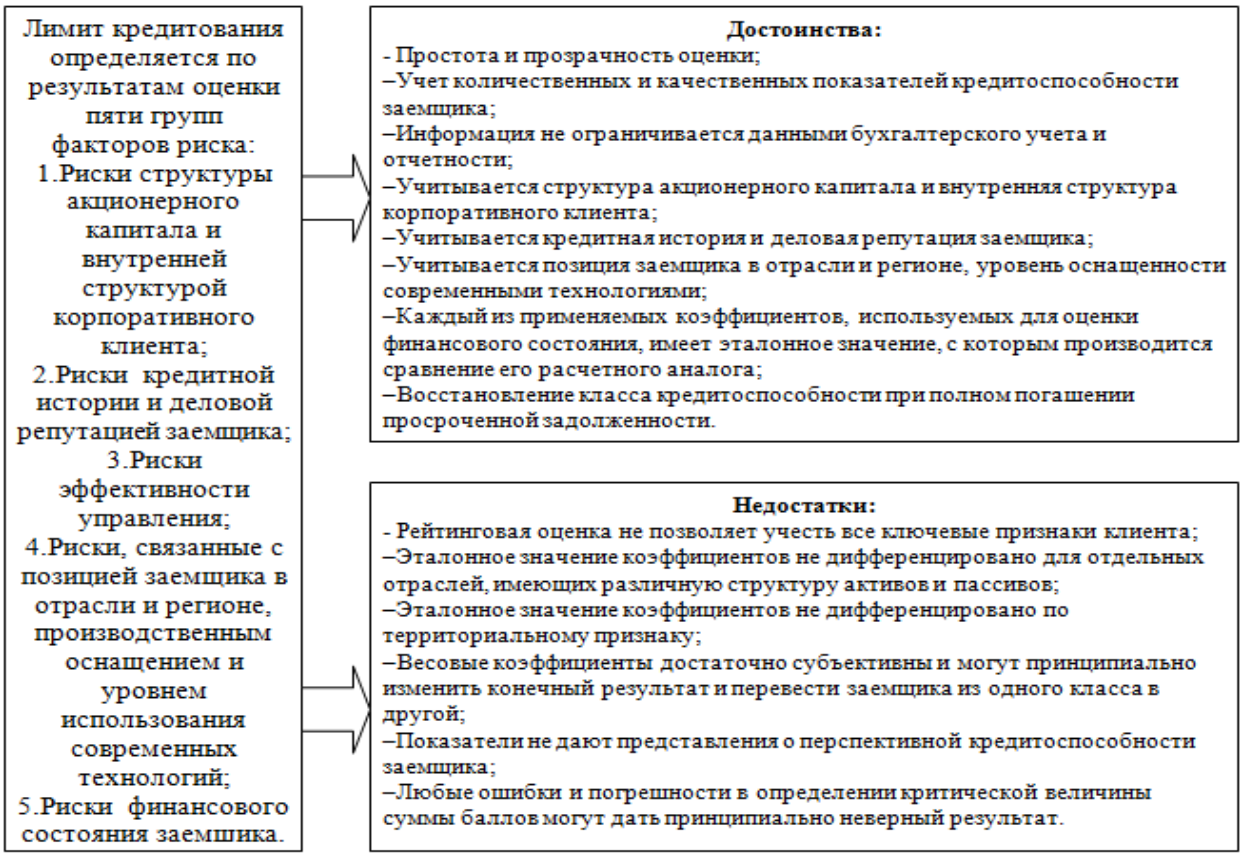


Рисунок 3. Модель оценки кредитоспособности АО «Банк ЦентрКредит»

В целом, общее сокращение исследуемого показателя составило 1,07 % – рисунок 4.

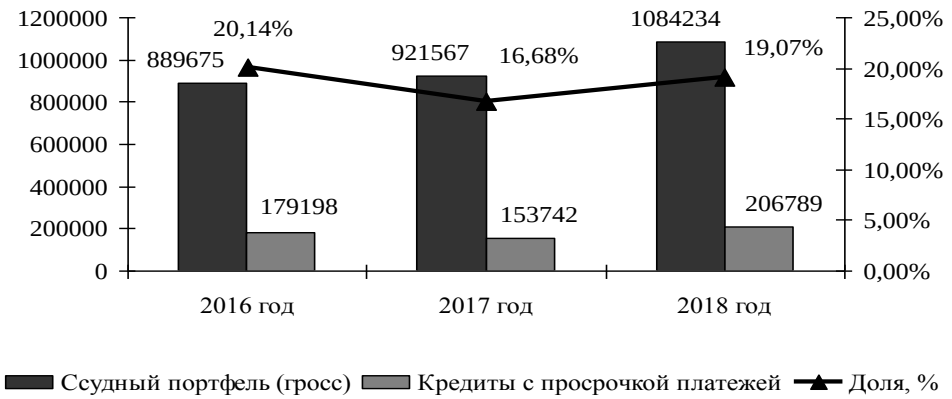


Рисунок 4. Динамика доли кредитов с просрочкой в ссудном портфеле (гросс) АО «Банк ЦентрКредит» за 2016–2018 гг.

Несомненно, данный факт положительно характеризует деятельность банка в отношении управления кредитным риском.

Таким образом, можно отметить прямую связь между качеством оценки кредитоспособности и качеством кредитного портфеля коммерческого банка.

Работа выполнена под руководством м.э.н., ст. преподавателя Т.Б. Гакельберг.

Список источников:

1. https://www.nationalbank.kz
2. https://kase.kz

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И ПРЕДПОЛАГАЕМЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Кайзель В.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассмотрены вопросы организации учета по центрам финансовой ответственности и основные проблемы, с которыми сталкиваются экономические субъекты при постановке управленческого учета, а также предложены пути их решения.*

Ключевые слова: *управленческий учет, центры финансовой ответственности, структура управления, контроль затрат, планирование, управление затратами.*

ACTUAL PROBLEMS OF ACCOUNTING ORGANIZATION AT FINANCIAL RESPONSIBILITY CENTERS AND SUGGESTED WAYS FOR THEIR RESOLUTION

Kaizel V.V.
Moscow University of Financial & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article discusses the issues of organizing accounting at financial responsibility centers and the main problems that economic services encounter when setting up managerial accounting. And also suggests ways to solve them.*

Keywords: *management accounting, financial responsibility centers, management structure, target performance indicators, cost control, planning, cost management.*

Выделение центров финансовой ответственности и закрепление целевых показателей является объективной необходимостью крупного бизнеса, которым очень сложно управлять централизованным путем. Главным преимуществом такого подхода является переход от простого распределения управленческих полномочий по функциям к закреплению задач и ключевых показателей за руководителями структурных единиц, способными оказать влияние на формирование финансового результата хозяйствующего субъекта.

Термин «центр ответственности» является главным в учете затрат. Данное понятие предполагает определение степени ответственности определенных лиц за финансовые результаты своей деятельности.

Центр ответственности – это структурное подразделение или иная организационная единица, менеджер которой контролирует определенный, доверенный ему финансовый показатель: затраты, доходы, прибыль, уровень инвестиций [1].

Смыслом введения центров ответственности является децентрализация контроля и управления затратами предприятия по отклонениям от планируемых показателей. Каждый центр имеет свое собственное задание, сравнение показателей, изучение отклонений и использование мер.

Каждый отдел экономического субъекта принимает участие в формировании конечного финансового результата этого экономического субъекта и обязан нести обязательство за свои действия. Процесс делегирования ответственности является очень важной частью и на нем построен процесс бюджетирования.

Каждое подразделение, выделенное как центр ответственности, не только на регулярной основе отчитывается о проделанной работе и соответствии достигнутых показателей утвержденным планам, но и согласно установленным полномочиям участвует в достижении стратегических целей компании. Выстраивая финансовую структуру, руководство тем самым определяет основных участников единой команды в борьбе за успех бизнеса. Центр ответственности сам «подобен небольшому бизнесу, и менеджер должен управлять им так, чтобы принести максимальную выгоду той предприятию, частью которой он является» [2].

Есть огромные плюсы разделения экономического субъекта по центрам ответственности. При разделении ответственности между сотрудниками, можно без особых трудностей определить, кто и за что отвечает на предприятии, а также появляется возможность оценить результаты и определить необходимые действия. Руководители могут сконцентрировать внимание на доверенных им центрах, что положительно скажется на всей деятельности предприятия и на производительности труда.

При наличии плюсов разделения экономического субъекта по центрам ответственности существует и ряд проблем, поэтому далее рассмотрим актуальные проблемы организации учёта по центрам финансовой ответственности и предполагаемые пути их решения.

Компания сможет эффективно работать лишь в случае слаженных действий всей команды, в связи, с чем одной из ключевых проблем является согласованность работы разных структурных подразделений. Необходимо добиться того, чтобы каждый из выделенных центров финансовой ответственности не «тянул одеяло на себя», а работал на общий результат компании. Для реализации этой цели необходимо правильно установить состав контрольных показателей для каждого из них, учитывая, прежде всего связь показателей с конечным финансовым результатом и возможность управленческого воздействия со стороны менеджмента. Состав показателей будет варьироваться в зависимости от полномочий и задач, стоящих перед конкретными руководителями. При этом все они должны быть измеримы количественно, а их совокупность составит информационную модель деятельности компании.

При формировании финансовой структуры принимается во внимание множество различных факторов: функциональные особенности подразделений,

их территориальная удаленность, возможность контроля и регулирования отдельных финансовых показателей, связь затрат с объемами деятельности и пр. Вместе с тем, для разделения полномочий между центрами финансовой ответственности и регулирования взаимоотношений между ними определяющим фактором будет организационная структура компании, непосредственно отражающая состав подразделений и иерархические связи между ними.

По этой причине на начальном этапе формирования системы центров финансовой ответственности нужно внимательно изучить сложившуюся организационную структуру управления, распределение функций и бизнес-процессов между подразделениями и менеджерами, соподчиненность отдельных звеньев управленческой цепочки. Важно не допустить не только неконтролируемых участков деятельности, но и факта дублирования обязанностей между сотрудниками. Для этих целей представляется необходимым не только изучение существующих должностных инструкций, но и интервьюирование, либо анкетирование управленческого персонала компании. Лишь после получения ясной картины того, кто из менеджеров за какую область отвечает, что входит в компетенцию каждого звена, кому оно подотчетно, а кто подотчетен ему, можно приступать к построению эффективной финансовой структуры.

Другой важной проблемой организации учета по центрам финансовой ответственности выступает установление степени необходимой детализации задач, распределяемых между различными уровнями управления. При выделении центров ответственности необходимо руководствоваться принципом экономической целесообразности, то есть учитывать уровень затрат и доходов, формируемых каждым подразделением, с точки зрения существенности. С этой целью рекомендуется установить минимальный уровень существенности, выражающий долю подразделения в общей сумме издержек либо выручки.

Систему центров финансовой ответственности нужно выстраивать в тесной взаимосвязи с информационной системой компании. С этой целью необходимо обеспечить персонификацию учетно-аналитической информации, включая плановые показатели деятельности. В результате должна появиться возможность локализации информации о результатах работы каждого центра.

Формируя систему управленческого учета, менеджменту предприятия, прежде всего, следует задаться вопросом, каким образом он планирует достичь целевых показателей доходов и расходов, а, следовательно, и финансового результата. Целевые показатели доходов и расходов компании не в последнюю очередь зависят от того, насколько правильно будут в них распределены задачи и соответствующие их масштабам ресурсы.

Функционирование любой управленческой системы основано на использовании каналов прямой и обратной связи. Для организации качественной системы центров ответственности необходимо продумать, описать и закрепить в локальном нормативном акте процедуру информационного обмена между

менеджерами различных уровней управления, а также между отдельными сотрудниками, участвующими в сборе, обобщении, анализе и представлении данных. Тщательная подготовка данного документа позволит впоследствии значительно сократить документооборот, связанный с протеканием бюджетных процессов в компании, а также обеспечить оперативное реагирование на меняющиеся условия во внешней и внутренней среде со стороны управленческого аппарата.

В заключение следует отметить, что, несмотря на все преимущества, управление и учет по центрам финансовой ответственности сами по себе не являются залогом высоких результатов бизнеса. Они выступают составными элементами внутрифирменного планирования деятельности хозяйствующего субъекта, предполагающего системную взаимосвязь целевых показателей каждого выделенного центра с соответствующими операционными и финансовыми бюджетами, а также со стратегическими задачами, стоящими перед компанией.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной

Список источников:

1. Каверина О. Д. Управленческий учет. М.: Юрайт. 2017. 389 с.
2. Управленческий учет / Э.А. Аткинсон, Р.Д. Банкер, Р.С. Каплан, С.М. Янг. М.: Издательский дом «Вильямс». – 2016. – 880 с.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Кайзель В.В., Домащенко Г.А.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассмотрена методика анализа финансовой устойчивости. На основании теоретических аспектов предлагается авторский подход к улучшению методик анализа финансовой устойчивости экономических субъектов.*

Ключевые слова: *финансовое состояние, показатели финансовой устойчивости, бухгалтерский учет, платежеспособность, типы финансовой устойчивости, относительные и абсолютные показатели финансовой устойчивости.*

METHODS OF ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERPRISE

Kaizel V.V., Domaschenko G.A.
Moscow University of Financial & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article describes the method of analysis of financial stability. Based on theoretical aspects, an author's approach to improving methods for analyzing the financial stability of economic entities is proposed.*

Keywords: *financial condition, financial soundness indicators, accounting, solvency, the types of financial stability, relative and absolute indicators of financial stability.*

В настоящий период в российской экономике сформировались условия, которые характеризуется высокими рисками и кризисными явлениями, что обуславливается как внутренними, так и внешними факторами. Указанные обстоятельства содействуют тому, что на предприятии возникает финансово-экономический кризис. В связи с этим важным становится проблема подбора актуальных методов анализа имущества в ходе управления финансовым положением экономического субъекта.

Уровень финансовой устойчивости считается важным показателем для деятельности экономического субъекта, по этой причине он регулярно нуждается в совершенствовании. Отсутствие проведения анализа финансовой устойчивости, а также имущества всего экономического субъекта содействует тому, что своевременно не определяется финансовое состояние экономического

субъекта и не выявляются предпосылки ухудшения имущественного состояния, принимаются ошибочные управленческие и коммерческие решения.

Благоприятное финансовое состояние экономического субъекта – это важное требование его непрерывного и успешного функционирования. Для его достижения следует обеспечить постоянную платежеспособность субъекта, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования.

Проанализировав публикации некоторых экономистов можно сделать заключение о том, что существенной проблемой считается отсутствие проведения анализа финансовой устойчивости экономических субъектов и разделение анализа на этапы проведения для наиболее удобной и качественной работы.

Значительная часть исследователей включают в методику анализа финансовой устойчивости вычисление абсолютных и относительных показателей. При этом к абсолютным показателям, которые характеризуют источники формирования оборотных активов, относят следующие:

1. Наличие собственных оборотных средств (СОС) находится по формуле:

$$СОС = СК - ВА + ДЗ,$$

где СК – собственный капитал, ВА – величина внеоборотных активов, ДЗ – долгосрочная дебиторская задолженность.

2. Наличие собственных и долгосрочных заёмных источников формирования запасов и затрат (СДЗИ) находится по формуле:

$$СДЗИ = СОС + ДКЗ + ЦФП,$$

где СОС – собственные оборотные средства, ДКЗ - долгосрочные кредиты и займы,

ЦФП - целевое финансирование и поступление.

3. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат (ОИ) находится по формуле:

$$ОИ = СДЗИ + КЗ,$$

где СДЗИ – собственные и долгосрочные заемные источники финансирования запасов;

КЗ – краткосрочные заемные средства.

Отталкиваясь от ранее упомянутых показателей, можно установить тип финансовой устойчивости экономического субъекта, которые бывают следующих видов:

– абсолютная финансовая устойчивость – это положение экономического субъекта, при котором запасы целиком покрываются собственными оборотными средствами данного субъекта;

– нормальная финансовая устойчивость свойственна для тех экономических субъектов, которые в ходе осуществления финансово-хозяйственной деятельности применяют собственные и заемные источники финансирования экономического субъекта;

– критическое финансовое состояние – это неустойчивое финансовое состояние, которое свойственно для экономического субъекта, имеющего трудности с платежеспособностью;

– кризисный тип финансовой устойчивости – говорит о скором разорении экономического субъекта.

Финансовое состояние экономического субъекта характеризуется также системой относительных показателей финансовых коэффициентов. Расчет финансовых коэффициентов состоит в расчете абсолютных коэффициентов и сопоставления их с нормативными величинами, а также в проведении исследования их динамики за несколько лет. К ключевым относительным показателям имеют отношение следующие показатели:

– Коэффициент автономии ($К_а$), который демонстрирует, насколько экономический субъект независим от заемных денежных средств и рассчитывается согласно формуле:

$$К_а = \frac{СК}{А},$$

где СК – собственный капитал; А – активы.

– Коэффициент финансового риска ($К_{фр}$) – говорит о появлении недостатка собственных денежных средств и находится в соответствии с формулой:

$$К_{фр} = \frac{КО+ДО}{СК},$$

где КО – краткосрочные обязательства; ДО – долгосрочные обязательства.

– Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами ($К_{оз}$) – свидетельствует о том, какая доля запасов и затрат финансируется за счет собственных средств. Рассчитывается по формуле:

$$К_{оз} = \frac{СК+ДО+ВА}{З},$$

где ВА – внеоборотные активы; З – запасы.

– Коэффициент краткосрочной задолженности ($К_{кз}$) – демонстрирует часть краткосрочных обязательств экономического субъекта в общей сумме внешних обязательств и находится согласно формуле:

$$К_{кз} = \frac{КО}{ДО+КО}.$$

– Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($К_{окз}$) – определяет часть кредиторской задолженности и других пассивов в общей сумме обязательств экономического субъекта. Рассчитывается по следующей формуле:

$$К_{окз} = \frac{В_{пр.}}{КЗ_{ср.}},$$

где $В_{пр.}$– выручка от продаж; $КЗ_{ср.}$ - средняя величина кредиторской задолженности.

Исследования различных научных подходов к рассмотрению финансовой устойчивости позволило предложить конкретизирование данного определения.

Анализ финансовой устойчивости предполагает собой необходимый, непрерывно – функционирующий процесс, который ориентирован на обеспечение платежеспособности и финансовой устойчивости экономических субъектов за счет аккумулирования информационных ресурсов о фактах хозяйственной деятельности экономического субъекта, подбора более приемлемых методов анализа показателей состояния взаимодействия с организациями – партнерами в сфере денежных расчетов на базе договорных отношений.

А также на основе бухгалтерской отчетности предполагается на каждом экономическом субъекте осуществлять оценку финансовой устойчивости в соответствии с этапами, предложенными в таблице 1.

Таблица1

Авторский подход к анализу финансовой устойчивости

Этап	Характеристика этапа
Провести горизонтальный финансовый анализ	– сравнение финансовых показателей отчетного периода с показателями периода прошлого года
Провести вертикальный финансовый анализ	– структурный анализ активов; – структурный анализ капитала; – структурный анализ денежных потоков.
Провести сравнительный финансовый анализ	– сравнение со среднеотраслевыми финансовыми показателями; – сравнение финансовых показателей внутренних структурных единиц предприятия; – сравнение с финансовыми показателями конкурентов; – сравнение отчетных и плановых финансовых показателей.
Провести анализ финансовых коэффициентов	– проводить анализ финансовой устойчивости с помощью абсолютных и относительных показателей.

Предлагаемые мероприятия базируются на составлении оперативной отчетности на каждом экономическом субъекте, что дает возможность вовремя обнаруживать все вероятные риски на базе данных любого рода независимо от источников её возникновения. Методы анализа финансовой устойчивости в данном случае заключаются в сборе и анализе информации, выработке рекомендаций с целью принятия управленческих решений в отношении необходимости взаимодействия с тем либо иным контрагентом.

Список используемых источников

1. Экономический анализ: Учебник / Г.В. Савицкая. – 14-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 649 с.

УПРАВЛЕНИЕ ЗАПАСАМИ КАК МЕТОД ОПТИМИЗАЦИИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Капанина Н.В.
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
Россия, Омск

Аннотация. *Управление оборотными активами выступает одним из существенных элементов оптимизации управления деятельностью организации. Объем запасов оказывает непосредственное влияние на финансовое положение компании. В статье уделено внимание путям оптимизации размера запасов в коммерческой организации.*

Ключевые слова: *управление, оборотные активы, запасы, оборачиваемость.*

RESOURCE MANAGEMENT AS A METHOD OF OPTIMIZATION OF CURRENT ASSETS

Kapanina N.V.
Siberian Institute of Business and Information Technology
Russia, Omsk

Annotation. *Management of current assets is one of the essential elements of optimizing the management of an organization. The volume of stocks has a direct impact on the financial position of the company. The article focuses on ways to optimize the size of stocks in a commercial organization.*

Keywords: *management, current assets, stocks, turnover.*

Процесс формирования оборотных активов зависит от разнообразных внешних и внутренних условий хозяйствования, при этом оборотные активы составляют наибольшую часть ресурсов, потребляемых организациями при осуществлении своей деятельности.

Оборотные активы разнообразны по составу и структуре у отдельных хозяйствующих субъектов. Состав и структура оборотных активов организаций зависят от их форм собственности, специфики производства, а также взаимоотношений с поставщиками и покупателями. На величину оборотных активов оказывает также влияние структура затрат, технологические особенности производственного процесса и состояние управленческого учета.

Эффективность работы организации во многом зависит об обеспеченности его оборотными активами. Недостаток оборотных активов является непосредственной причиной неплатежеспособности организации и часто приводит к банкротству организации. Избыток оборотных активов также рассматривается с отрицательной стороны, так как он означает замораживание

средств в запасах, дебиторской задолженности, что приводит к снижению оборачиваемости средств и увеличению операционного цикла.

Поэтому организация управления оборотными активов включает в себя следующие мероприятия:

– обоснование состава и структуры оборотных активов, рациональное их размещение в производстве;

– планирование потребности организации в оборотных активах;

– выбор источников финансирования оборотных активов;

– анализ эффективности использования оборотных активов организации.

Эффективное управление запасами выступает методом оптимизации состава и структурны оборотных активов.

Создание запасов товарно-материальных ценностей приводит к дополнительным расходам из-за:

– роста затрат, связанных с созданием и владением запасами (аренда складских помещений или содержание собственных складов, расходы по хранению запасов, страхование имущества и др.);

–роста затрат, которые связаны с риском потерь из-за нарушения условий хранения, истечения сроков годности, а также в результате злоупотреблений и нерационального использования запасов; общеизвестным фактом является, что с увеличение объема и сроков хранения имущества слабеет и усложняется контроль за его сохранностью;

– увеличение налоговой нагрузки.

Выше перечисленные отрицательные последствия создания запасов в результате их необоснованного накопления могут практически перекрывают уничтожить положительный эффект от экономии за счет более ранних закупок, а также за счет ускорения оборачиваемости запасов, достигнутых ранее.

Существенное увеличение затрат, связанное с формированием и хранением запасов, является своеобразным стимулом для поиска путей их снижения. При этом вопрос должен ставиться не минимизации величины расходов по обслуживанию запасов, а об оптимизации самих запасов. То есть должна быть найдена «золотая середина» между чрезмерными запасами, которые вызывают финансовые затруднения, и недостаточными запасами, которые создают опасность для стабильности производственного процесса. Данную задачу невозможно решить в условиях неконтролируемого создания запасов [2, с. 55].

Для повышения эффективности управления запасами в коммерческой организации можно рекомендовать проведение следующих мероприятий.

1. Оценить уровень рациональности структуры запасов, которая позволит установить объем каких ресурсов явно избыточен, а также объем ресурсов, приобретение которых необходимо ускорить. Это приведет к сокращению излишних средств в запасы, потребность в которых снижается или не может быть установлена. Так же осуществляя оценку рациональности структуры запасов необходимо выявить объем и состав испорченных и неходовых запасов, что обеспечит поддержание производственных запасов в наиболее ликвидном

состоянии, а также приведет к снижению средств, направленных на формирование запасов.

2. Определить сроки и объемы закупок материальных ценностей. Для современных условий функционирования – это одна из самых важных и одновременно сложных задач анализа состояния запасов.

3. Выборочно регулировать запасов материальных ценностей, при этом нужно акцентировать внимание на материалах, имеющих высокую стоимость или высокую потребительную привлекательность.

4. Регулярно рассчитывать показатели оборачиваемости по основным группам запасов и сравнивать их с аналогичными показателями прошлых отчетных периодов, с целью установления соответствия фактического наличия запасов текущим потребностям субъекта хозяйствования. Для этого производят расчет оборачиваемости материалов по группам, а затем определяют общую оборачиваемость материалов как среднюю взвешенную величину [1, с. 179].

Для обеспечения роста контроля и совершенствования анализа состояния запасов необходимо:

– обеспечивать и поддерживать ликвидность и текущую платежеспособность

– сокращать расходы на себестоимость продукции путем снижения затрат на обслуживание запасов товарно-материальных ценностей;

– снижать потери рабочего времени и простои оборудования из-за недостатка сырья и материалов;

– предотвращать порчу, хищения и бесконтрольное использование материальных ценностей.

Определим пути экономии и ускорения запасов:

1. Уточнение и оптимизация норм расходов и экономия производственных запасов.

2. Оптимизация остатков товарно-материальных ценностей на складах во всех структурных подразделениях.

3. Уменьшение продолжительности производственного цикла путем внедрения инновационных технологий, совершенствования применяемых, внедрения непрерывные процессы производства, его интенсификации.

4. Оптимизация связей с поставщиками и потребителями с использованием жестких законов и требований рыночной экономики, что позволит минимизировать производственные запасы и остаток продукции на складах за счет повышения договорной дисциплины.

5. Снижение взаимных неплатежей между своими партнерами. Во взаимных неплатежах оседает значительная часть оборотных средств.

6. Совершенствование форм организации производства – оптимизация уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования.

7. Диверсификация производства, которая обеспечит ускорение продвижение продукции и услуг предприятия на различных сегментах рынка.

Все это будет способствовать экономии ресурсов и ускорению оборота, а значит снижению потребности в сверхнормативных запасах и увеличению скорости их оборачиваемости.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента Н.Ю. Симоновой

Список источников:

1. Веретенникова О.Б., Лаенко О.А. Сущность оборотного капитала предприятия и его классификация//Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2016. № 2. – с. 178–183
2. Рахилькин А.В. Управление финансами фирмы : учеб. пособие / А.В. Рахилькин. – Новосибирск : Новосибирское книжное издательство, 2017. – 116 с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ АВТОМАТИЗАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Коваленко В.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассмотрена эволюция автоматизации бизнес-процессов. Рассмотрены типы, особенности и характеристики автоматизации. Любой учет нуждается в обработке информации, а усложнено это тем, что нет четких регламентов по ведению бизнес-процессов. Данную проблему позволяют устранить автоматизация, благодаря специальным программным продуктам.*

Ключевые слова: *автоматизация, бизнес-процесс, управленческий учет, предприятие, комплексная автоматизация, «лоскутная» автоматизация.*

EATURES OF DEVELOPMENT OF AUTOMATION OF MANAGEMENT ACCOUNTING

Kovalenko V.V.
Moscow Financial and Industrial University «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article considers the evolution of automation of business processes. Types, features and characteristics of automation are considered. Any accounting needs information processing, and this is complicated by the fact that there are no clear rules for conducting business processes. This problem can be eliminated by automation, thanks to special software products.*

Keywords: *automation, business process, management accounting, enterprise, integrated automation, «Patchwork» automation.*

О необходимости ведения управленческого учета на предприятии задумывается почти каждый руководитель. Поскольку необходима упорядоченная система выявления, измерения, сбора, регистрации, интерпретации, обобщения, подготовки и предоставления важной для принятия решений по деятельности организации информации и показателей для управленческого звена организации. А об автоматизации управленческого учета задумывается тот руководитель, у которого уже в той или иной степени поставлен управленческий учет.

Об автоматизации управленческого учета на предприятии можно говорить тогда, когда есть четкое понимание, что именно подразумевается под автоматизацией учета, и в какой форме будет представлена пользователю обработанная информация.

Многие собственники и руководители не разделяют для себя два понятия: комплексную автоматизацию бизнеса и автоматизацию именно управленческого учета. Отсутствие такого четкого разграничения не позволяет им правильно сформулировать свои ожидания от автоматизации.

Для общего понимания, комплексная автоматизация – это автоматизация всех ключевых бизнес-процессов, включая ведение управленческого учета, на базе одного программного продукта. Такая автоматизация проводится на базе ERP-систем. Самые известные ERP-системы зарубежных разработчиков – это SAP, SUN, ORACLE, продукты компании Microsoft: MS Dynamics Axapta, Navision или отечественные решения, в частности, «1С: Управление производственным предприятием» [1, с. 82].

Независимо от производителя и структуры любая ERP-система является дорогим продуктом, установка которого занимает длительное время. Необходимо быть готовым к такому внедрению. Комплексная автоматизация должна начинаться, когда в компании отработаны все базовые бизнес-процессы, включая ведение управленческого учета. Комплексная автоматизация поможет укрепить уже имеющиеся и отработанные ключевые моменты управленческого учета.

Внедрение комплексной автоматизации преждевременно, если:

– на предприятии под управленческим учетом понимается составление отчетов в Excel без соблюдения основных принципов (для бюджета движения денежных средств – по оплате, для бюджета доходов и расходов – по начислению);

– управленческий учет не ведется в детализации по центрам ответственности или направлениям бизнеса;

– управленческий учет ведется в детализации по центрам ответственности или направлениям бизнеса, но при этом структура центров ответственности четко не закреплена в регламенте или регламент не поддерживается в актуальном состоянии;

– на предприятии нет регламентов и инструкций, в которых закреплены основные бизнес-процессы, в первую очередь, связанные с управлением финансами;

– регламенты и инструкции есть, но они не работают;

– на предприятии отсутствует система планирования, и имеющиеся отчеты составляются только по факту.

Если вышеперечисленные пункты реализованы, но у собственника бизнеса всё-таки нет уверенности в достоверности получаемой информации – значит, управленческий учет в данной компании выстроен не полностью или некорректно. Автоматизация управленческого учета в данной ситуации может быть, но комплексной автоматизации точно не получится.

До ведения комплексной автоматизации ключевые бизнес-процессы и управленческий учет могут разрабатываться в разных программах, но это не удобно, хотя если говорить о молодом и развивающемся предприятии – это экономически эффективно.

«Лоскутная» автоматизации – ведение различных бизнес-процессов, автоматизированных в нескольких, чаще всего несвязанных между собой программных продуктах [2, с. 163].

Например, для учета закупок, отражения прихода товара на склад и его реализации используется «1С: Торговля и склад», «1С: Управление торговлей»,

для учета производства – «1С: Управление производственным предприятием», для учета полученной выручки розничных точек - программа R-Keeper. управленческий учет, как правило, ведется в обособленном программном продукте.

Через «лоскутную» автоматизацию проходят многие предприятия. Недостатком «лоскутной» автоматизации является то, что управленческую отчетность для собственника приходится вручную сводить в Excel, пользуясь данными из разных учетных программ. Но обойти такую автоматизацию и сразу перейти на ERP-систему, не всегда оправдано.

Почти весь бизнес подходит к комплексной автоматизации через «лоскутную», а к «лоскутной» - через Excel. Необходимо понимать, что бизнес автоматизироваться будет постоянно. По мере развития бизнеса и усложнения бизнес-процессов предприятия вынуждены переходить с одной программы на другую (Рис.1.).



Рис. 1. Эволюция бизнеса, автоматизация и её характеристика

Для проведения автоматизации и связанных с ними серьезных перемен в организации учета, как для самого руководителя, так и для персонала необходимо развитое текущее состояние управленческого учета, а также определенное финансовое состояние экономического субъекта.

Разумный подход к автоматизации заключается в постепенной отработке всех ключевых бизнес-процессов, в постепенном выстраивании системы управленческого учета и в осознанном переходе от «лоскутной» автоматизации к комплексной.

При этом варианте основными затратами будет время, которое потребуется на отработку ключевых бизнес-процессов, в частности, процедур управленческого учета, их внедрение и адаптацию. Стоимостная оценка затрат будет равна зарплате специалистов, которые будут выстраивать бизнес-процессы и систему управленческого учета.

Руководству необходимо понимать, что, внедряя управленческий учет в компании, появятся принципиально новые принципы работы для всех. В этой работе будут задействованы не только сотрудники финансовой службы, но и сотрудники других подразделений компании, каждый из которых должен будет освоить принципиально новый для него функционал. Потребуется проводить разъяснительную работу, возможно, преодолевать сопротивление, отрабатывать новые процедуры, корректировать, развивать и дополнять их.

В общем, должно пройти время, прежде чем все начнет работать так, как надо. Обязательно необходимо это учитывать. И это касается всех бизнес-процессов.

Благодаря, вышеперечисленным рекомендациям будет создан фундамент для успешной адаптации не только первых шагов по постановке управленческого учета, но и других бизнес-процессов и всех последующих новшеств, которых, по мере развития бизнеса, будет немало.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной

Список источников:

1. Варзунов А.В., Торосян Е.К., Сажнева Л.П., Анализ и управление бизнес процессами/ Учебное пособие. – СПб: Университет ИТМО, 2016. – 112 с.

2. Волкова О.Н. Управленческий учет: учебник и практикум для академического бакалавриата/ О.Н. Волкова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 461 с.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ПЕНСИОННЫХ ФОНДОВ РФ

Косумова Д.С.
Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского
Россия, Омск

Аннотация. *В статье сделана попытка обобщить точки зрения к понятию эффективность деятельности негосударственных пенсионных фондов с позиций теории и практики. Описываются предлагаемые авторами методы оценки надежности деятельности негосударственных пенсионных фондов. Сформулированы основные показатели на сегодняшний день для оценки надежности деятельности негосударственных пенсионных фондов.*

Ключевые слова: *негосударственные пенсионные фонды, эффективность деятельности, эффективность инвестиционной деятельности.*

PROBLEMS OF ASSESSING THE RELIABILITY OF NON-STATE PENSION FUNDS OF THE RUSSIAN FEDERATION

Kosumova D. S.
Omsk State University named after F.M.Dostoevsky
Russia, Omsk

Abstract. *The article attempts to generalize the point of view to the concept of the effectiveness of the activities of non-state pension funds from the standpoint of theory and practice. The methods proposed by the authors for assessing the reliability of private pension funds are described. The main indicators are formulated today to assess the reliability of the activities of private pension funds.*

Key words: *non-state pension funds, business efficiency, investment efficiency*.

Негосударственные пенсионные фонды являются важной частью пенсионной системы и осуществляют неотъемлемую роль в развитии российской экономики, размещая средства пенсионных резервов и инвестируя средства пенсионных накоплений граждан, кроме того, функционирование фондов нацелено на обеспечение достойного уровня благосостояния граждан пенсионного возраста – негосударственного пенсионного обеспечения граждан (НПО).

Вместе с тем негосударственные пенсионные фонды осуществляя НПО, одновременно выступают коллективными инвесторами, обладая наиболее долгосрочными инвестиционными ресурсами, эффективное вложение которых, способствует росту экономики страны.

В настоящее время основными проблемами при оценке надежности деятельности негосударственных пенсионных фондов являются отсутствие единой методики оценивания эффективности деятельности НПФ, а также на

законодательном уровне не разработаны определенные нормативы, подобно нормативам ликвидности для банков, что затрудняет проведение объективной оценки результативности и устойчивости.

Оценка эффективности деятельности НПФ становится особенно важной с точки зрения эффективности для граждан с целью лучше ориентироваться при выборе НПФ, способного обеспечить наилучшие результаты инвестирования накопительной части пенсии.

В широком смысле, НПФ можно определить с точки зрения теории финансового рынка, как финансовых посредников, которые привлекают средства в пенсионные накопления и резервы и перераспределяют их в наиболее эффективные инструменты и активы через управляющие компании.

В научной экономической литературе не существует единой методики оценки эффективности деятельности НПФ. «Отсутствие единой методики оценки деятельности негосударственных пенсионных фондов, разработанной регулятором – Центральным банком РФ, саморегулируемыми организациями или учеными в данной области, значительно препятствует проведению объективной оценки надежности и результативности НПФ как со стороны государства, так и со стороны вкладчика и потенциальных инвесторов» [1, с. 66].

Для формирования собственного определения понятия «эффективности деятельности НПФ» обратимся к понятию более абстрактного уровня, а именно к понятию «эффективность деятельности».

В более широком смысле понятие экономической эффективности в своем исследовании рассматривает Ю. Ю. Лисина, которая определяет понятие как «количественное соотношение двух величин-результатов хозяйственной деятельности и производственных затрат» [4, с. 92].

Также в своих работах к понятию эффективность деятельности обращаются зарубежные авторы такие, как Р. Каплан и Д. Нортон, которые рассматривают понятие как «относительный эффект, результативность процесса, операции, проекта, определяемые как отношение эффекта, результата к затратам, обусловившим его получение» [3, с. 27–28].

И. А. Юрьева и Н. Н. Масюк определяют основной задачей обеспечения эффективности деятельности НПФ как «минимизацию потерь в кризисные периоды и максимальное использование возможности получения избыточного дохода на растущем рынке, сохранив при этом способность исполнять обязательства перед участниками» [8, с. 62].

Более полное определение дает Я. А. Кабаков, который описывают эффективность деятельности негосударственного пенсионного фонда как «степень реализации фондом возможностей по формированию пенсионных накоплений для выплат пенсий за счет взносов вкладчиков и получению фондом инвестиционного дохода» [2, с. 61].

Большинство авторов описывают способы оценки эффективности деятельности НПФ, как инвестиционную. Так как НПФ может стабильно функционировать только при наличии дохода от инвестиций в долгосрочном периоде.

Проведённый анализ отечественных и зарубежных экономическо-правовых источников позволяет рассматривать негосударственные пенсионные фонды как организацию по формированию активов путем привлечения добровольных целевых денежных взносов вкладчиков – физических и юридических лиц и передачи этих денежных средств управляющей компании НПФ, а также осуществления регулярных выплат гражданам-участникам фонда в денежной форме и других действий по выполнению обязательств перед гражданами.

Эффективность деятельности НПФ можно рассматривать как способность фонда исполнять обязательства по негосударственному пенсионному обеспечению перед участниками фонда. А под эффективностью инвестиционной деятельности НПФ можно определить максимальное использование возможности получения избыточного дохода от инвестиционной деятельности негосударственного пенсионного фонда.

Эффективность деятельности НПФ в настоящее время можно оценить по показателям, публикуемых на официальных сайтах негосударственных пенсионных фондов, Центрального банка Российской Федерации и других информационных порталах. Также при оценке деятельности НПФ можно рассмотреть рейтинг финансовой надежности негосударственного пенсионного фонда по методике кредитного рейтингового агентства АО «Эксперт РА».

Рассмотрим предлагаемые методики оценки в работах А.А. Ниязбаевой и А.А. Талыковой, которые оценивают деятельность негосударственных пенсионных фондов на основе расчета ряда коэффициентов. Например, А.А. Талыкова вводит коэффициенты движения пенсионного капитала по ОПС, рентабельности и самоокупаемости [7, с. 26–28], а А.А. Ниязбаева делает упор на коэффициенты рискованности инвестиционного портфеля, инвестиционной доходности и платежеспособности [5, с. 18–19].

Данные методики достаточно интересны, однако им недостаточно комплексности и шкалы оценивания предлагаемых коэффициентов.

А.С. Ощепкова предлагает методику оценки эффективности НПФ на основе расчета коэффициентов результативности [6, с. 63].

Я.А. Кабаков выделяет два основных метода оценки эффективности деятельности НПФ: оценка деятельности негосударственных пенсионных фондов с точки зрения надежности и успешности фонда и оценки финансового состояния НПФ [2, с. 56].

Подводя итог можно сказать, что под эффективностью деятельности негосударственного пенсионного фонда можно понимать, как способность фонда исполнять обязательства по негосударственному пенсионному обеспечению перед участниками фонда. Разработка способов оценки эффективности деятельности НПФ остается актуальной задачей. Необходимость в разработке методик оценивания эффективности деятельности НПФ состоит в обеспечении прозрачности системы негосударственных пенсионных фондов и будет способствовать повышению финансовой грамотности и интереса граждан к деятельности НПФ.

Таким образом, понятие «эффективность деятельности негосударственных пенсионных фондов» определяется степенью реализации НПФ возможностей по формированию средств пенсионных накоплений для выплат негосударственных пенсий за счет пенсионных взносов вкладчиков и полученного инвестиционного дохода НПФ. Совершенствование инструментария оценки эффективности деятельности негосударственных пенсионных фондов прежде всего может повлиять на повышение уровня финансовой грамотности для клиентов НПФ (предприятий, организующих корпоративную пенсионную программу, вкладчиков – застрахованных лиц по ОПС и физических лиц,), руководства НПФ и его учредителей, государственных и общественных организаций, заинтересованных в развитии НПО, маркетинговых подразделений негосударственных пенсионных фондов.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента И.М. Реутовой.

Список источников:

1. Беломытцева, О.С. Оценка эффективности деятельности негосударственных пенсионных фондов в Российской Федерации [Электронный ресурс] / О.С. Беломытцева // Сибирская финансовая школа. – 2015. – № 6 (113). – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=25328128.

2. Кабаков, Я.А. Подходы к оценке эффективности деятельности НПФ [Электронный ресурс] / Я.А. Кабаков // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. – 2011. – № 5. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/podhody-k-otsenke-effektivnosti-deyatelnosti-npf.

3. Каплан, Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст]: учебник / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Изд-во ЗАО Олимп-Бизнес, 2003. – 214 с.

4. Лисина, Ю.Ю. Пути повышения эффективности деятельности предприятия [Электронный ресурс] / Ю.Ю. Лисина // Новые технологии. – 2011. – № 1. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/puti-povysheniya-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiya.

5. Ниязбаева, А.А. Негосударственные пенсионные фонды в пенсионных системах России и Казахстана [Текст]: автореф. дис. … к-та экон. наук / А.А. Ниязбаева. – Казань, 2013. – 26 с.

6. Ощепкова, А.С. Эффективность деятельности негосударственных пенсионных фондов как особой организационно-правовой формы некоммерческой организации социального обеспечения [Электронный ресурс] / А.С. Ощепкова // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – № 14 (365). – URL: https://elibrary.ru/item.asp?id=21340755.

7. Талыкова, А.А. Негосударственные пенсионные фонды в России: закономерности развития и совершенствование управления [Текст]: автореф. дис… к-та экон. наук / А.А. Талыкова. – М., 2010. – 28 с.

8. Юрьева И.А Оценка эффективности деятельности негосударственных пенсионных фондов в современных условиях [Текст] / И. А Юрьева // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2015. – № 3(22). – С. 62–65.

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЙ-УЧАСТНИКОВ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Куршакова Н.Б.
Омский государственный университет путей сообщения
Россия, Омск

Аннотация. *В статье дается характеристика логистическому персоналу. Обосновывается его роль в обеспечении эффективного функционирования и развития предприятий, входящих в транспортно-логистическую систему. Выделяются функциональный и организационный аспекты управления персоналом, и рассматриваются основные элементы концепции и структуры управления логистическим персоналом.*

Ключевые слова: *транспортно-логистическая система, логистический персонал, управление персоналом, концепция управления логистическим персоналом, структура управления логистическим персоналом.*

THE CONCEPT OF MANAGEMENT OF LOGISTICS PERSONNEL OF ENTERPRISES PARTICIPATING IN THE TRANSPORT AND LOGISTICS SYSTEM

Kurshakova N.B.
Omsk State Transport University
Russia, Omsk

Abstract. *The article describes the characteristics of logistics personnel. The author substantiates its role in ensuring the effective functioning and development of enterprises that are part of the transport and logistics system. The functional and organizational aspects of personnel management are highlighted and the main elements of the concept and structure of logistics personnel management are considered.*

Keywords: *transport and logistics system, logistics personnel, personnel management, the concept of management of logistics personnel, the structure of management of logistics personnel.*

В научной, учебной и справочной литературе по логистике можно встретить различные определения термина транспортно-логистическая система (далее – ТрЛС), что свидетельствует о формировании терминологии, относящейся к этому объекту научного исследования. В частности, в словаре терминов и определений отмечается, ТрЛС– это «совокупность потребителей и производителей услуг, а также используемые для их оказания системы управления, транспортные средства, пути сообщения, сооружения и иное имущество» [1]. В монографии М.М. Ковалева, А.А. Королевой, А.А. Дутиной данный термин трактуется как «совокупность объектов и субъектов транспортной и логистической инфраструктуры вместе с материальными,

финансовыми и информационными потоками между ними, выполняющая функции транспортировки, хранения, распределения товаров, а также информационного и правового сопровождения товарных потоков» [2, с. 24]. То есть транспортно-логистическая система, являясь частью транспортной системы, предназначена для перемещения материальных потоков, осуществляемого работниками предприятий-участников ТрЛС с использованием различных элементов логистической инфраструктуры. ТрЛС объединяет с помощью управления в единый процесс различные виды логистической деятельности – закупку материальных ресурсов, транспортировку, обеспечение сохранности и доставку груза до пункта назначения, управление запасами, процедурами заказа, складским хозяйством, грузопереработку, упаковку, организацию информационного обмена.

Обеспечение эффективности управления ТрЛС является одной из задач логистического менеджмента. Основная цель транспортной логистики, как и логистики в целом, – снижение затрат на физическое товародвижение, которое достигается путем соблюдения принципов, раскрытых в учебнике «Логистика» Г.Г. Левкиным, А.М. Поповичем [3, с. 177] Признавая значение семи основополагающих принципов, сформулированных авторами, как источников снижения затрат и экономии ресурсов транспортно-логистической системы, представляется целесообразным руководствоваться еще одним, оказывающим непосредственное влияние на эффективность, – принципом эффективного управления логистическим персоналом предприятий и организаций, входящих в транспортно-логистическую систему.

Логистический персонал – это работники предприятия, управляющие материальными потоками на стадиях исполнения отдельных логистических процессов, которые обеспечивают эффективное и рациональное перемещение материального потока в конкретном временном интервале от исходной позиции к конечному месту потребления [4, с. 49] Следовательно, к логистическому персоналу можно отнести должности руководителей высшего, среднего и низового звена управления, организующих разные виды логистической деятельности (категория №1), должности специалистов, осуществляющих экономические, инженерно-технические, логистические, юридические и другие функции (категория №2), служащих, выполняющих подготовку и оформление документации, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (категория №3), а также рабочих, занятых в процессе выполнения отдельных логистических операций и функций(категория № 4).

Для четкого выполнения управленческих и логистических функций к логистическому персоналу со стороны работодателя предъявляются квалификационные требования, которые должны быть формализованы в должностных инструкциях, составленных в соответствии с профессиональными стандартами. Например, руководители должны знать нормативные правовые акты, различные методические материалы, регламентирующие логистическую деятельность, принципы прогнозирования и планирования логистических процессов, проектирования и построения ТрЛС, уметь определять

альтернативы реализации технологических и логистических процессов, оценивать экономические эффекты и эффективность, предвидеть технические, экономические и логистические риски, находить способы их минимизации, обладать знаниями в области менеджмента, экономики, финансов, психологии, управления персоналом, юриспруденции. Для специалистов важно разбираться в многообразных аспектах логистической деятельности, логистических процессов, видах транспорта, знать принципы нормирования времени на осуществление логистических операций, условия транспортировки, хранения, погрузки и разгрузки, требования клиентов к качеству продукции и обслуживания, основы таможенного, транспортного, трудового законодательства. Служащим необходимы знания организационно-распорядительных документов по выполнению логистических операций, умения правильно оформлять снабженческую, транспортную, складскую, сбытовую и финансовую документации. Рабочим нужно знать документацию по эксплуатации технических средств, выполнению логистических операций, требования по технике безопасности труда и пожарной безопасности. Таким образом, все работники с учетом специфики выполняемых функции должны иметь необходимые компетенции и опыт профессиональной деятельности.

Управление логистическим персоналом – это целенаправленная деятельность руководителей всех уровней логистического менеджмента на предприятии (высшего, среднего и низового), руководителя и специалистов службы по управлению персоналом, включающая разработку и реализацию концепции и стратегии кадровой политики, соблюдение принципов и методов управления персоналом. Как видно из рисунка, управление персоналом на предприятиях – участниках ТрЛС имеет два аспекта: функциональный и организационный.



Рисунок – Схема управления персоналом

Целью управления является обеспечение эффективного функционирования и развития предприятия как элемента ТрЛС за счет участия логистического персонала в планировании транспортно-логистической деятельности, управлении процессами товародвижения, оптимизации затрат, в решении стратегических, тактических, оперативных задач логистической деятельности предприятия.

При управлении логистическим персоналом решается ряд важных задач: планирование и обеспечение потребности предприятия и ТрЛС в логистическом персонале, имеющего необходимый уровень образования и специальность (направление подготовки), рациональная расстановка работников по рабочим местам и назначение на должность с учетом соответствия кандидата требованиям, проведение процедур по подбору, отбору и приему персонала, адаптация новых работников к содержанию и условиям труда, горизонтальное и вертикальное перемещение внутри логистического подразделения или предприятия, оценка и аттестация логистического персонала, непрерывное обучение работников, передача молодежи профессионального мастерства, формирование качественных и количественных характеристик трудовых ресурсов, управление карьерой и т.п

К принципам управления персоналом относятся: строгое соблюдение трудового законодательства, ориентация на стратегический подход при управлении, сочетание единоначалия и коллегиальности, централизации и децентрализации, отбор работников с учетом психологической совместимости; использование человеческих ресурсов в соответствии с личным потенциалом и квалификацией работников, вовлеченность персонала в решение корпоративных задач и оценку результативности и эффективности их деятельности, мотивация персонала на достижение конкретных результатов, вознаграждение и продвижение – по заслугам и результатам, формирование долгосрочных взаимоотношений между работниками и предприятием как работодателем, оценка экономической целесообразности инвестиций в развитие человеческих ресурсов, контроль исполнения решений по управлению персоналом, подход к работникам как ключевому фактору, от которого зависит достижение поставленных целей и конкурентоспособность предприятия на рынке.

Функции управления персоналом включают: формирование персонала, его профессиональное развитие, сохранение, распределение, перераспределение и использование. Процесс управления, представляет собой процедуру и этапы выработки, обоснования, принятия и реализации управленческих решений по всем вышеперечисленным функциям.

Контроль за соблюдением кадровой политики и реализации стратегии в области управления персоналом осуществляют руководители всех уровней управления персоналом. В структуру управления персоналом входят топ-менеджер, отвечающий за организацию работы в этой области, специальные подразделения по управлению персоналом, руководители высшего, среднего и низового уровня управления, имеющие в своем подчинении работников, относящихся к логистическому персоналу.

Директор предприятия утверждает кадровую политику, организационно-распорядительные документы по управлению персоналом, штатное расписание, график отпусков, планы подбора персонала, внутреннего и внешнего обучения, издает приказы об аттестации, адаптации, стажировке, премированию, приказы по личному составу (прием, перемещение, увольнение).

Заместитель директора по управления персоналом формирует стратегию по управлению персоналом, организует и координирует процессы и процедуры по управлению персоналом, принимает управленческие решения в этой области, контролирует их исполнение.

Заместитель директора по логистике организует работу по управлению персоналом в курируемых подразделениях в соответствии с должностными обязанностями, закрепленными в трудовом договоре или должностной инструкции, и согласно организационно-распорядительным документам по управлению персоналом. Отвечает за исполнение подведомственными подразделениями за выполнение документированных процедур при управлении персоналом.

Служба по управлению персоналом: разрабатывает организационно-распорядительные документы в области управления персоналом, в том числе по найму, первичному распределению и перераспределению, адаптации, обучению персонала, его оценке, формированию кадрового резерва, правилам и нормам деловой этики и других; участвует в разработке системы оплаты труда работников, подготовке необходимых организационных и распорядительных документов по этому вопросу; принимает участие в разработке коллективного договора между работодателем и работниками; проводит оперативную кадровую работу и работу по управлению персоналом в соответствии с организационно-распорядительными документами; отвечает за обеспечение подразделений квалифицированным персоналом; организует внешнее и внутренне обучение работников и отвечает за выполнение плана обучения; участвует в составлении штатного расписания и его корректировках; осуществляет кадровое администрирование; готовит распорядительные документы о нематериальном поощрении работников; организовывает социологические исследования с целью оценки уровня удовлетворенности персоналом трудом, условиями труда, системой оплаты труда, изучения качества трудовой жизни, морально-психологического климата в коллективах; участвует в организации корпоративных мероприятий, посвященных профессиональным праздникам, знаковым событиям в жизни предприятия; составляет отчетность по управлению персоналом и кадровой работе, в том числе отчет о реализации кадровой политики.

Руководители логистических подразделений: формируют требования к должностям подразделений в соответствии со штатным расписанием, определяют функциональные обязанности, права, ответственность работников; устанавливают задания для работников на определенный период и результаты, которые должны быть достигнуты за отчетный период; планируют вакансии, подлежащие заполнению, включают их в проект плана подбора на планируемый год; подают в службу персонала заявки на заполнение вакансий, практику студентов; участвуют в отборе кандидатов, составлении планов адаптации

новичков, контролируют их выполнение; составляют планы развития работников; участвуют в оценке персонала, аттестации, в формировании и подготовке кадрового резерва; подают в службу персонала предложения о потребности в обучении персонала; предоставляют ходатайства о поощрении работников; распределяют среди подчиненных выделенную подразделению часть премиального фонда, определяют сумму вознаграждения исходя из результатов работы работников и др.

Методы управления персоналом – способы воздействия на коллектив всего предприятия, коллективы логистических подразделений, конкретного работника, с помощью которых руководители вовлекают и направляют коллективы на решение поставленных перед ними задач и достижение оперативных, тактических и стратегических целей.

Технология управления персоналом – это методы, приемы, способы, порядок, регламент выполнения процесса управления, отражающие последовательность и взаимосвязь процедур, операций и этапов. Применяются при выполнении функций по управлению персоналом.

Контроль за соблюдением службой по управлению персоналом, ее подразделениями, а также логистическими подразделениями требований трудового законодательства и выполнение организационно-распорядительных документов осуществляет служба внутреннего контроля. Начальник службы в соответствии с планом работы подразделения, согласованным с комитетом по аудиту и утвержденным советом директоров предприятия: организовывает проверки соблюдения кадровых процедур, правил ведения кадрового и воинского учета, порядка кадрового делопроизводства и хранения кадровых документов; принимает участие в организации и проведении кадрового аудита, в ходе которого проверяется соответствие деятельности по управлению персоналом требованиям законодательных и нормативных документов; отчитывается перед комитетом по аудиту о результатах проверок.

Таким образом, концепция управления логистическим персоналом предприятий-участников ТрЛС предусматривает формирование основ и системы управления, разработку технологий управления и документированных процедур. Реализация концепции представляет собой совокупность действий и последовательность принимаемых решений, позволяющих оценить, анализировать и выработать необходимую систему воздействия на персонал для достижения целей и обеспечения эффективности как предприятий, входящих в ТрЛС, так и транспортно-логистической системы в целом.

Список источников:

1. Словарь терминов и определений в логистике. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.baif.by/stati/slovar-terminov-i-opredelenii-v-logistike/.

2. Ковалев М.М. Транспортная логистика в Беларуси: состояние, перспективы: моногр. / М.М. Ковалев, А.А. Королева, А.А. Дутина. – Минск: Изд. центр БГУ, 2017. – 327 с.

3. Левкин Г.Г. Логистика: учебник / Г.Г. Левкин, А.М. Попович. – Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2014. – 240 с.

4. Куршакова Н.Б. Система показателей для оценки эффективности управления персоналом в логистической системе предприятия / Н.Б. Куршакова, Т.В. Новикова // Инновационная экономика и общество. – 2018. – №1(19). – С.46-52.

ЗАКОНОПРОЕКТЫ ПО СТРАХОВАНИЮ ЖИЛЬЯ ОТ ЧС

Лифанова П.Ю.
Сибирский государственный университет водного транспорта
Россия, Омск

Аннотация. *Очередная природная катастрофа подталкивает Правительство искать способы компенсации огромных убытков, причиненных жилью граждан за их собственный счет. Самым цивилизованным способом является страхование жилья (квартир, домов и т.п.). Однако реализовать эту идею не так просто. Обновление конструкции закона о страховании жилья должно было позволить выровнять риски по территории страны и снизить нагрузку на бюджеты всех уровней в случае ЧС. Было также принято решение и варьировании взносов и страховых сумм по ЧС в договорах страхования имущества. Определение шкалы было возложено на региональные власти. Правовую основу возмещения ущерба гражданам, причиненного их имуществу вследствие ЧС, составляют следующие законодательные и подзаконные акты.*

Ключевые слова: *страхование жилья от ЧС, законопроекты, регламенты, акты, убытки, порчи.*

THE BILLS FOR THE INSURANCE AGAINST EMERGENCIES

Lifanova P. Yu.
Siberian state University of water transport
Russia, Omsk

Abstract. *Updating the design of the law on housing insurance was supposed to help level the risks across the country and reduce the burden on budgets at all levels in the event of an emergency. It was also decided to vary the premiums and insurance amounts for emergencies in property insurance contracts. The legal basis for compensation for damage to citizens caused to their property as a result of an emergency is the following legislative and bylaws.*

Keywords: *housing insurance against emergencies, bills, regulations, acts.*

Первый – Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. № 68-ФЗ «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера», в ст. 18 которого закреплено право граждан Российской Федерации на возмещение ущерба, причиненного их здоровью и имуществу вследствие ЧС, на получение бесплатной юридической помощи в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В ст. 10 этого Федерального закона закреплены полномочия Правительства Российской Федерации в области защиты населения и территорий от ЧС, к которым, в части возмещения ущерба, относятся:

– обеспечение создания федеральных резервов финансовых и материальных ресурсов для ликвидации ЧС федерального характера, а также определение порядка использования указанных резервов;

– определение порядка оказания финансовой помощи из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации при возникновении ЧС регионального характера;

– принятие решения о выплате единовременной материальной помощи гражданам Российской Федерации в случаях возникновения ЧС природного и техногенного характера, включая определение случаев оказания единовременной материальной помощи, а также круга лиц, которым указанная помощь будет оказана.

В Федеральном законе № 68-ФЗ закреплены правовые нормы, определяющие органы государственной власти, осуществляющие финансовое обеспечение предупреждения и ликвидации последствий ЧС в зависимости от их уровня.

Так финансовое обеспечение установленных Федеральным законом мер по предупреждению и ликвидации последствий ЧС:

– федерального и межрегионального характера, а также ЧС в лесах, возникших вследствие лесных пожаров, является расходным обязательством Российской Федерации;

– регионального и межмуниципального характера (за исключением ЧС в лесах, возникших вследствие лесных пожаров) является расходным обязательством субъектов Российской Федерации;

– в границах (на территории) муниципального образования (за исключением ЧС в лесах, возникших вследствие лесных пожаров) является расходным обязательством муниципального образования.

Второй – Федеральный конституционный закон от 30 мая 2001 г. № 3-ФКЗ «О чрезвычайном положении». В соответствии с ч. 2 ст. 29 «Гарантии имущественных и социальных прав граждан и организаций в период действия чрезвычайного положения» названного закона устанавливаются гарантии лицам, пострадавшим в результате обстоятельств, послуживших основанием для введения чрезвычайного положения, или в связи с применением мер по устранению таких обстоятельств, или ликвидации их последствий.

Третий – постановление Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2003 г. № 794 «О единой государственной системе предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций», в соответствии с правовыми нормами которого для ликвидации ЧС используется резервный фонд Правительства Российской Федерации, из которого и выделяются бюджетные ассигнования для оказания финансовой помощи пострадавшим.

Четвертый – постановление Правительства Российской Федерации от 15 февраля 2014 г. № 110 «О выделении бюджетных ассигнований из резервного фонда Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий» — базовый нормативный правовой акт в названной области правового регулирования, который будет подробно рассмотрен в данном подразделе.

Пятый – приказ МЧС России от 29.08.2014 № 470 «Об утверждении Порядка подготовки документов для обоснования размеров запрашиваемых

бюджетных ассигнований из резервного фонда Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций и последствий стихийных бедствий» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 23 сентября 2014 года, регистрационный № 34105). Данным Порядком регламентируется подготовка документов, обосновывающих размер запрашиваемых бюджетных ассигнований из резервного фонда Правительства Российской Федерации на финансовое обеспечение оказания гражданам единовременной материальной помощи и (или) финансовой помощи в связи с утратой ими имущества первой необходимости при ликвидации ЧС, получившим в результате ЧС вред здоровью, а также выплат единовременного пособия членам семей (семьям) погибших (умерших) граждан, семьям граждан, погибших (умерших) в результате ЧС.

Тем не менее, считаем, что в сложившихся экономических условиях действенным способом компенсации потерь граждан в результате утраты (гибели) или повреждения жилья должно стать добровольное страхование. Тем более, что с 4 августа 2019 г. вступил в силу Федеральный закон, предусматривающий «право органов государственной власти субъектов РФ совместно со страховщиками разрабатывать и реализовывать региональные программы организации возмещения ущерба, причиненного расположенным на территориях субъектов РФ жилым помещениям граждан, с использованием механизма добровольного страхования».

Законом установлено, что основной целью таких региональных программ будет возмещение гражданам ущерба, причиненного жилым помещениям в связи с их утратой (гибелью) в результате чрезвычайной ситуации. Конкретный перечень страховых рисков каждый регион установит самостоятельно. В региональные программы возможно также включение дополнительных рисков, в т. ч. рисков повреждения жилого помещения в результате чрезвычайной ситуации; утраты (гибели) и/или повреждения жилого помещения в результате иных событий (например, пожара, взрыва, аварий систем отопления, водопровода, канализации, пожаротушения, внутренних водостоков, залива и др.). Полагаем, что внедрение именно комплексного страхования должно привлечь потенциальных страхователей.

В договоре добровольного страхования жилого помещения будет установлен минимальный объем обязательств страховщика по риску утраты (гибели) жилых помещений в результате чрезвычайной ситуации в предельных значениях страховой суммы от 300 тыс. руб. до 500 тыс. руб. Соответственно, страховая премия будет устанавливаться из расчета размера ответственности страховщика в возмещении ущерба, что обеспечит ценовую доступность договора. Например, системой страхования в жилищной сфере г. Москвы установлено, что страховая стоимость жилого помещения будет равна произведению страховой стоимости 1 м 2 (с 2019 г. это 42 тыс. руб.) и общей площади застрахованного жилого помещения. Чтобы определить размер страховой премии за год, нужно умножить ставку страхового взноса за 1 м 2 (22 руб. 44 коп.) на общую площадь жилого помещения. Таким образом, ставка

ежемесячного страхового взноса в Москве с 2019 г. составит 1 руб. 87 коп./м2, что вполне доступно широкому кругу страхователей. Нужно понимать, конечно, что страхование по таким программам будет гарантировать восстановление жилья только на среднем уровне [1].

Исходя из практики, уже сложившейся в отдельных регионах, страховая премия может быть оплачена с одновременной оплатой услуг ЖКХ (с выделением в квитанции отдельной строкой величины премии с указанием на добровольность договора страхования).

Собственники жилых помещений, заключившие такой договор страхования, будут иметь право на возмещение ущерба, причиненного жилому помещению, из двух источников: во-первых, по договору страхования от страховщика, участвующего в региональной программе; во-вторых, в виде помощи, оказываемой субъектом РФ за счет средств бюджетов бюджетной системы РФ. Так, при сложившейся системе страхования в жилищной сфере г. Москва размер участия страховщика в возмещении убытков составит 85 %, Правительства Москвы – 15 % [2, с. 168].

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента Храповой Е А.

Список источников:

1. Федеральный закон от 03.08.2018 N 320-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

2. Турчаева И. Н. Чрезвычайные ситуации и механизм добровольного страхования жилья // Экономика и бизнес: теория и практика, Из-во: ООО «Капитал» (Новосибирск) ISSN: 2411-0450 eISSN: 2413-0257. – 2019. - № 8. – 168–169.

ПРОБЛЕМЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ОБЪЕМА ПРОДАЖ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Лукшина М.В., Никитюк Г.С.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В данной статье рассматривается тема проблемы планирования объёма продаж на предприятии. Планирование составляет огромную роль на предприятии. Знание принципов и технологий разработки плана, а также его эффективного использования, позволяет предприятию добиться успеха на рынке. Подготовленный план поможет в решении проблем, стоящих перед каждым лидером: повышение прибыльности, привлечение и удержание потребителей, выявление наиболее эффективных направлений развития предприятия.*

Ключевые слова: *планирование, продажа, прибыль, цель планирования объема продаж, задачи планирования объема продаж, проблемы планирования объема продаж.*

PROBLEMS OF PLANNING THE VOLUME OF SALES IN THE ENTERPRISE

Lukshina M.V., Nikityuk G.S.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *This article discusses the problem of planning the volume of sales at the enterprise. Planning is a huge role in the enterprise. Knowledge of the principles and technologies of developing a plan, as well as its effective use, allows the company to achieve success in the market. The prepared plan will help to solve the problems facing each leader: increasing profitability, attracting and retaining consumers, and identifying the most effective areas of enterprise development.*

Keywords: *planning, selling, profit, the purpose of planning of sales, plan tasks in sales, problems with sales planning.*

Планирование представляет собой важнейшую функцию управления любым предприятием. План является совершенной моделью будущего состояния предприятия и включает в себя цели деятельности, выраженные системой показателей, средства достижения поставленных целей в виде трудовых, материальных и финансовых ресурсов, а также реализацию и сроки выполнения работ.

Планирование на основе показателей целевой прибыли обеспечивает удовлетворительную, но не обязательно максимальную прибыль. Оптимизация прибыли требует от управляющего ясного осознания взаимосвязи между различными составляющими комплекса маркетинга и объема продаж.

Целью планирования продаж является быстрое предложение клиентам такого ассортимента товаров и услуг, которые соответствовали бы общей деятельности предприятия и, возможно, более полно удовлетворяли бы их потребности.

Основными задачами планирования продаж являются:

– определение существующих и будущих потребностей клиентов, критическая оценка продукции предприятия, осуществляемая с позиции покупателя;

– оценка конкурирующих продуктов по различным показателям конкурентоспособности;

– изучение возможностей производства новых или модернизации выпускаемой продукции;

– прогнозирование возможных объемов реализации продукции, цен, себестоимости и рентабельности и др.

Проблема планирования продаж заключается в том, что на планирование сильно влияют инфляционные процессы, поэтому очень важно сделать правильный выбор периода, для которого он рассчитывается (неделя, месяц, квартал, год).

При выборе длительного периода планирование продаж обычно рассчитывается в постоянных ценах, а для нужд бухгалтерского учета и текущего планирования - в текущих ценах. Однако этот показатель используется не только для измерения производительности.

Например, в США он используется для оценки степени важности предприятия на рынке для данного продукта. С этой целью ежегодно публикуется информация об объемах продаж для 1000 крупнейших предприятий. В оптовой и розничной торговле, в соответствии с указанным показателем, проводится стимулирование труда.

Отклонения из-за ошибок планирования возникают, когда невозможно точно указать ожидаемый объем производства или другие факторы, например, в начале периода планирования дизайн продаж может основываться на анализе спроса и предложения на рынке. Однако из-за реальных конкурентных условий фактические продажи могут быть намного меньше. Соответствующее отклонение в объеме продаж можно рассматривать в будущем как ошибку планирования, а не как проблему производительности.

Считается, что продажи находятся вне контроля со стороны руководства. Из-за систематически меняющихся и сложных условий труда руководству предприятий на определенном этапе развития стало не хватать информации обо всех аспектах производства, закупок, продаж, цен, условий исполнения контракта и. т. п. В то же время, проблемы возникли с анализом и планированием деятельности предприятия. Они начали внедрять бюджетирование – разработку бюджетов доходов и расходов (прежде всего бюджетов денежных потоков). Этого было недостаточно, и следующим шагом в улучшении управления стало введение контроля. Оказалось, что бюджетирование обеспечивает только финансовые показатели, позволяет рассчитывать прибыль. При контроле также

отображается ссылка на естественные показатели. Наряду с затратами в отчет включаются человеко-часы работы, объемы покупок и продаж, данные о движении товаров. Это укрепляет связь с производством.

Например, можно оценить, какие затраты на тонну закупаемого сырья или тонну проданного продукта после переработки сырья осуществляет предприятие, какова рентабельность продукта, эффективность проекта. В этих условиях можно оценить не только движение денег, но и исполнение проекта в натуральном выражении (отгрузка и продажа).

Таким образом, рассмотрев основные проблемы планирования на предприятии установлено, что планирование объема продаж – это не прерывный процесс, который начинается в момент зарождения идеи нового продукта, продолжается на протяжении всего жизненного цикла продукта и заканчивается его выходом из производственной программы.

Планирование обеспечивает удовлетворительную, но не обязательно максимальную прибыль.

Планирование предполагает решения вопросов о том, какими должны быть цели предприятия, что должно делать предприятие и ее члены для их достижения.

Развитие будущего предприятия не стоит осуществлять без планирования объёмов продаж иначе это может привести к неправильным процессам на производстве и уменьшению прибыли предприятия.

Работа выполнена под научным руководством Ю.В. Бармотиной.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ

Миллер А.А.
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы оценки и реализации возможностей влияния рынка ценных бумаг на повышение финансового потенциала региона.*

Ключевые слова: *рынок ценных бумаг, регион, региональная экономика, финансовый потенциал, финансовые ресурсы.*

RESEARCH ON THE IMPACT OF THE SECURITIES MARKET ON THE DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL POTENTIAL OF REGIONS

Miller A.A.
Dostoevsky Omsk State University
Russia, Omsk

Abstract. *The article deals with the issues of evaluating and implementing the possibilities of the securities market influence on increasing the financial potential of the region.*

Keywords: *securities market, region, regional economy, financial potential, financial resources.*

Проблематикой исследования является противоречие между необходимостью стимулирования социально-экономического и бюджетно-налогового развития региона и слабым использованием потенциала регионального рынка ценных бумаг в условиях неблагоприятных внешнеэкономических и макроэкономических факторов. Отсутствие научно обоснованных разработок повышению финансового потенциала региона препятствует оперативной адаптации региональной финансовой политики к новым реалиям. На региональном уровне остро стоит проблема выявления «точек роста» бюджетного, инвестиционного, налогового потенциала; и одной из таких точек является региональный рынок ценных бумаг. Исследованию региональных особенностей посвящен ряд научных работ, однако аспект изучения регионального рынка ценных бумаг как фактора устойчивого развития региона остается слабо изученным. Назрела необходимость разработки теоретических вопросов, касающихся обоснования функциональных параметров регионального рынка ценных бумаг, определения степени его влияния на развитие финансового потенциала, так и практическую часть, касающуюся выработки рекомендаций на основе построения эконометрической модели влияния показателей регионального рынка ценных бумаг на показатели

финансового потенциала региона, а также разработки механизма развития регионального рынка ценных бумаг для целенаправленного воздействия на финансовый потенциал региона.

В качестве источника роста предлагается использовать недостаточно задействованный на текущий момент механизм рынка ценных бумаг. Региональный рынок ценных бумаг оказывает воздействие на финансовый потенциал региона за счет воздействия ряда факторов, непосредственно влияющих на финансовые отношения в инвестиционной и бюджетно-налоговой сфере [1]. Выявление и оценка этих факторов позволяет научно обосновать возможности по целенаправленному развитию регионального рынка ценных бумаг для использования его резервов в повышении финансового потенциала региона. Проект предполагает анализ влияния регионального рынка ценных бумаг на развитие финансового потенциала региона и разработку эконометрической модели роста ключевых показателей финансового потенциала посредством развития рынка ценных бумаг на региональном уровне. Фундаментальные исследования механизма функционирования рынка ценных бумаг на региональном уровне, его воздействие на инвестиционную, бюджетно-налоговую и негосударственную сферы недостаточны в современной экономической науке. Новизна состоит в разработке эконометрической модели, отражающей взаимосвязь между развитием регионального рынка ценных бумаг и ростом финансового потенциала региона. Посредством аккумулирования финансовых ресурсов региональный рынок ценных бумаг способен оказывать существенное влияние на регулирование финансовых потоков внутри региональных экономик. Однако, несмотря на статистически подтвержденную взаимосвязь между уровнями развития региональных рынков ценных бумаг и региональных экономик, на текущий момент в современной российской экономической науке не представлены эконометрические модели, отражающие указанную взаимосвязь и отражающие увеличение финансового потенциала региона.

В эконометрической модели предлагается параметры оценивать с помощью методов математической статистики. Она выступает в качестве средства анализа и прогнозирования налоговых процессов как на макро-, так и на микроэкономическом уровне на основе реальной статистической информации. Основные подходы, предлагаемые для исследования: системный и процессный подходы, которые находят свое преломление в научно-практическом материале общей теории систем, основах синергетики, теории финансов и теории рынка ценных бумаг, а также функционально-реляционный подход. Выполняя собственные функции, рынок ценных бумаг имеет особенности развития и представляет собой реальный предмет исследования в области финансов. Применение функционально-реляционного подхода в исследовании регионального рынка ценных бумаг позволяет выявить специфику его специфику и роль в системе отношений, которые развиваются в сфере экономики и финансов с учетом закономерностей развития системы хозяйствованию. Следовательно, рынок ценных бумаг необходимо исследовать как постоянно функционирующую систему, в основе которой лежит

взаимодействие между всеми субъектами рынка ценных бумаг ради достижения собственных целей. Применение функционально-реляционного подхода в исследовании рынка ценных бумаг объясняется четырьмя причинами. Во-первых, рынок ценных бумаг выполняет ряд функций, большинство из которых (в том числе перераспределительная, аккумулирующая, инвестиционная) имеют большое значение для развития экономики в целом. От качества выполнения рынком ценных своих функций в существенной степени зависит эффективность движения финансовых ресурсов в экономике. Во-вторых, рынок ценных бумаг представлен субъектами рынка: инвесторами, эмитентами и профессиональными участниками рынка ценных бумаг. Операции на рынке ценных бумаг возможны только в случае взаимодействия этих участников между собой. Соответственно, способность рынка ценных бумаг выполнять свои функции зависит от особенностей взаимодействия участников рынка ценных бумаг. В-третьих, у большинства участников рынка ценных бумаг деятельность носит локальный характер, то есть они осуществляют операции на рынке ценных бумаг в пределах определенной территории (города, региона, федерального округа). Данная ситуация приводит к тому, что рынок ценных бумаг в географическом аспекте является неоднородным, и в различных регионах может отдаваться предпочтение разным формам взаимодействия. Следовательно, эффективность и результативность функционирования рынка ценных бумаг также будет иметь территориальные различия. В-четвертых, существование различных форм взаимодействия участников рынка ценных бумаг позволяет оказывать целенаправленное воздействие на рынок ценных бумаг, стимулируя наиболее важные (с точки зрения субъекта управления развитием) формы взаимоотношений. Соответственно, задача развития рынка ценных бумаг может быть конкретизирована под достижение определенной цели. В то же время, исследований особенностей деятельности региональных участников рынка ценных бумаг и их роли в формировании финансового потенциала региона проведено недостаточно; и это объясняется следующими причинами: 1) В современной российской экономической науке отсутствует единый подход к определению регионального рынка ценных бумаг и признанию объективности его функционирования (существует точка зрения, что региональность – это характеристика неразвитого рынка ценных бумаг). 2) Для современного этапа развития российского рынка ценных бумаг характерны ярко выраженные диспропорции финансовых отношений на рынке ценных бумаг в пользу спекулятивных операций на вторичном рынке ценных бумаг; ввиду данной сложившейся практики в научных исследованиях все меньше внимания уделяется первичному рынку, его функциям и роли в финансировании деятельности экономических субъектов. 3) Региональными органами власти недооценивается роль рынка ценных бумаг в повышении бюджетного, налогового, инвестиционного потенциала региона; в то время как стимулирование развития регионального рынка ценных бумаг федеральными органами власти (а также мегарегулятором финансового рынка) практически невозможно. Таким образом, существующие теоретические подходы

в исследовании рынка ценных бумаг вносят важный вклад в понимание его сущности, назначения и перспектив. Однако особенности его функционирования, а также его влияние на экономику и бюджетную сферу, существующие подходы раскрывают лишь частично. Именно с позиций функционально-реляционного подхода рынок ценных бумаг следует рассматривать как систему взаимосвязанных отношений участников, оказывающих влияние на способность рынка ценных бумаг выполнять свои функции и определять результативность в части финансовых отношений.

Результатом исследования является обоснование теоретических и практических аспектов влияния рынка ценных бумаг на развитие финансового потенциала региона. Для достижения данной цели необходимо расширить имеющиеся теоретические знания о характере воздействия рынка ценных бумаг на финансовый потенциал региона и выделить факторы, обуславливающие результативность данного воздействия. Это предполагает теоретическое обоснование наиболее значимых форм воздействия регионального рынка ценных бумаг на финансовый потенциал региона [2]. Также требуется выявление факторов, которые через механизм рынка ценных бумаг в наиболее значительной степени оказывают влияние на финансовый потенциал региона. Сформированная теоретическая база позволит обосновать эконометрическую модель, отражающую параметрическую зависимость ключевых показателей финансового потенциала региона от показателей регионального рынка ценных бумаг. Научная значимость данной модели заключается в том, что в ходе анализа полученных значений параметров представляется возможным оценить общий вклад рынка ценных бумаг в формирование финансового потенциала региона. Более того, оценка отклонений значений параметров модели в различных регионах позволяет сделать вывод о наличии (либо отсутствии) региональных факторов, влияющих на эффективность рынка ценных бумаг и повышение финансового потенциала региона. Методические аспекты оценки резервов повышения эффективности рынка ценных бумаг, включая результаты построения эконометрической модели, выступают основой для прогнозирования возможного эффекта от реализации мероприятий по повышению финансового потенциала региона посредством стимулирования рынка ценных бумаг. Оценка ожидаемого эффекта позволяет оценить целесообразность планируемых мероприятий в условиях ограниченности финансовых ресурсов на региональном уровне. Разработка механизма рынка ценных бумаг включает в себя организационные аспекты, в соответствии с которым осуществляется целенаправленное воздействие на региональный рынок ценных бумаг для достижения желаемого результата в интересах региона.

Список источников:

1. Горловская, И.Г. Концептуальные основы формирования и развития регионального рынка ценных бумаг [Текст] / И.Г. Горловская, А.А. Миллер // Известия УрГЭУ. – 2012. – №6(44). – С.37–44.

2. Миллер, А.Е. Оценка роли рынка ценных бумаг в увеличении доходов региональных бюджетов [Текст] / А.Е. Миллер, А.А. Миллер // Экономика региона. – 2015. – №3. – С.216–227.

НАЛОГОВЫЕ РИСКИ И НАЛОГОВЫЕ ПРАВОНАРУШЕНИЯ

Миллер Н.В.
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского,
Россия, Омск

***Аннотация**. В статье раскрыты основные особенности законодательного регулирования налоговых правонарушений. Раскрыто понятие «риск» и определены его виды. Определены основные элементы налоговых правонарушений.*

***Ключевые слова:** налоговые риски**,** налоговые правонарушения, налогоплательщик, налог.*

TAX RISKS AND TAX OFFENSES

Miller N.V.
Dostoevsky Omsk State University,
Russia, Omsk

***Abstract.** The article reveals the main features of the legislative regulation of tax offenses. The concept of "risk" is revealed and its types are defined. The main elements of tax offenses are defined.*

***Keywords**: tax risks, tax offenses, taxpayer, tax.*

В настоящее время понятие «налоговые риски» не закреплено законодательством, но достаточно широко применяется на практике как непосредственно налоговыми органами, так и учеными-экономистами, специалистами в сфере налогообложения и самими налогоплательщиками. Под налоговым риском, как правило, принято понимать определенную долю вероятности возникновения отрицательных последствий, возникающих в налогообложении на основе определенных действий всех участников налоговых отношений. При этом, согласно статьи 9 Налогового кодекса РФ, к участникам налоговых отношений принято относить налогоплательщиков, налоговых агентов, налоговые и таможенные органы. У государства так же имеют место быть налоговые риски, как и у налогоплательщиков.

Налоговые риски государства не тождественны налоговым рискам налогоплательщиков, они существенно шире рисков хозяйствующих субъектов.

На сегодняшний день не существует системного подхода мнений ученых и практиков относительно толкования понятия «налоговый риск государства». Так, рассматривая правовую сторону налоговых рисков государства, В.М. Малиновская указывает, что налоговые риски государства представляют собой недоимку налоговых поступлений в сопоставлении с прогнозными значениями доходной части бюджетов соответствующих уровней [1].

Существует другое мнение, доктора экономических наук и профессора В.Г. Панскова, утверждающего, что под налоговым риском государства

необходимо понимать «вероятность сокращения поступлений налогов и сборов в бюджет в связи с не обоснованными изменениями налогового законодательства, а также неэффективной работой и неправомерностью действий должностных лиц контролирующих органов» [3, с. 124].

Существует третья точка зрения относительно понятия «налоговый риск». Этой позиции придерживается уполномоченный государством орган – Федеральная налоговая служба, которая считает, что налоговый риск – это ничто иное как недополучение доходов в государственный бюджет и, соответственно, государственные внебюджетные фонды. Причины недополучения доходов Федеральная налоговая служба видит в применении налогоплательщиками методов налоговой оптимизации, возникающие в результате несовершенства налогового законодательства.

Можно выделить следующие виды налоговых рисков государства: снижение (в сравнении с планом) налоговых поступлений в доходную часть бюджета, в том числе за счет применения налогоплательщиками схем минимизации налоговых платежей, в рамках законодательно установленных норм; уменьшение величины налоговой базы в результате падения объемов производства и сокращения инвестиций; риск ухода налогоплательщика в теневую сферу деятельности и иные риски, связанные с несовершенством налогового законодательства.

Данная систематизация налоговых рисков проведена на основе классификации последствий рисков для государства.

С позиций налогоплательщика вероятность возникновения налогового риска связана с возможностью доначисления суммы налогов и сборов, а также штрафов и пеней, в результате расхождения и разногласий между ним и налоговым органом, выявленных в результате проведенной налоговой проверки. Кроме этого, налоговый риск может возникнуть: в результате увеличения налоговой нагрузки и применяемых налоговых санкций; проведения налоговых проверок, приостановление движения денежных средств на банковских счетах, и, как крайний случай, вынужденной приостановки деятельности хозяйствующего субъекта. Также, вероятность наступления налогового риска может быть связана с наступлением неблагоприятных финансовых последствий, либо с переплатой налогов и сборов в бюджет. Увеличение налоговой нагрузки налогоплательщика возникает в силу того, что налоговый орган может признать ту или уже проведенную сделку недействительной, а некоторые понесенные субъектом хозяйствования расходы – незаконными. Вероятность возникновения налоговых рисков может быть связана с определенными неточностями в законодательстве о налогах и сборах, когда налогоплательщики используют в своих интересах схемы оптимизации налогообложения, двойственное понимание налоговых законов, проведение неэффективной налоговой политики. Рост налогового бремени иногда появляется на основе скрытой переплаты налогов и сборов в бюджет, которая возникает в результате преднамеренного завышения сумм налоговых отчислений.

Налоговый риск непосредственно связан с налоговыми правонарушениями, которые согласно своей природе противоречат: с одной стороны, в лице налоговых органов – государство, которое имеет цель сформировать необходимый достаточный денежный фонд, с другой стороны, налогоплательщик, для которого налоговое обязательство считается значимыми материальными затратами и которые он, в свою очередь, стремится минимизировать.

В этих условиях, гармонизацию интересов государства и налогоплательщиков необходимо обеспечивать путем совершенствования налогового законодательства Российской Федерации, который является важным фактором минимизации налоговых рисков.

Налоговым правонарушением, согласно статье 106 Налогового кодекса Российской Федерации, признается виновно совершенное противоправное (в отношении законодательства о налогах и сборах) деяние (действие или бездействие) налогоплательщика, налогового агента и иных участников налоговых правоотношений, за которое Налоговым кодексом Российской Федерации установлена ответственность [2].

Иными словами, признаками налогового правонарушения участников налоговых правоотношений являются: противоправность действия или бездействия; наличие вины в совершение налогового правонарушения; наличие ответственности, установленной Налоговым кодексом Российской Федерации, за совершение противоправного действия или бездействия.

Противоправность деяния, касающаяся налоговых правонарушений, означает, что лица, совершающие те или иные действия или бездействия, нарушают правовые нормы, определенные Налоговым кодексом РФ.

Любое правонарушение состоит из объекта, субъекта и предмета. В качестве объекта выступают налоговые отношения. Налоговые отношения находят свое выражение в результате нарушений финансовых интересов государства, ориентированных на исполнение заданий по формированию доходной части бюджетов всех уровней. Объект правонарушения возникает в результате противоправных, как действий, так и бездействий лиц, совершивших налоговое правонарушение. Субъектом правонарушения выступает лицо, которое его совершило и готово нести за него ответственность. Под предметом следует понимать сферу потенциальных изменений, связанных с налоговыми рисками, приведшими к налоговым правонарушениям.

В качестве видов налоговых правонарушений выступают: ведение предпринимательской деятельности без постановки на учет в налоговом органе (статья 117 Налогового кодекса Российской Федерации – далее НК РФ); занижение или сокрытие объекта налогообложения (статья 122 НК РФ); невыполнение налоговым агентом обязанности по удержанию и (или) перечислению налогов и сборов (статья 123 НК РФ); ведение учета доходов и расходов с грубыми нарушениями установленного порядка (статья 120 НК РФ); нарушение порядка владения, пользования и распоряжения имуществом, находящимся под арестом (статья 125 НК РФ).

Полный перечень видов налоговых правонарушений и ответственных за их совершение лиц, устанавливает и регулирует в соответствии с главой 16 Налоговый кодекс Российской Федерации.

Как установлено статьей 107 Налогового кодекса Российской Федерации, ответственность за совершение налогового правонарушения несут как организации, так и физические лица. Физическое лицо может быть привлечено к ответственности с шестнадцатилетнего возраста [2]. Привлечение организации к ответственности за совершение налогового правонарушения, в свою очередь, не освобождает ее должностных лиц от административной, уголовной и иной ответственности, предусмотренной законами Российской Федерации при наличии соответствующих на это оснований.

Привлечение к ответственности за совершение налогового правонарушения никак не освобождает налогоплательщика и налогового агента от прямой обязанности по уплате необходимой суммы налога и начисленных пени и штрафа.

Обязанности налогоплательщика установлены статьей 23 Налогового кодекса Российской Федерации. В их числе [2]: своевременно исчислять и уплачивать налоги и сборы в установленном законом порядке; вставать на учет в налоговые органы; вести в установленном порядке учет доходов и расходов; представлять в налоговые органы налоговую отчетность; представлять в налоговые органы в случае и в порядке, установленном Налоговым кодексом Российской Федерации, необходимые документы; иные обязанности, предусмотренные Налоговым кодексом Российской Федерации.

Таким образом, налоговый риск – вероятность наступления случая финансовых потерь для государства или налогоплательщика вследствие действий либо бездействий участников налоговых правоотношений. При внесении изменений и проведении налоговой политики, как государство, так и налогоплательщики обязаны оценивать степень налоговых рисков. Налоговым правонарушением считается совершенное противоправное деяние налогоплательщика, за которое установлена ответственность. В налоговом законодательстве закреплен перечень видов налоговых правонарушений, мера ответственности за них и размер налоговых санкций. Все это подтверждается многочисленными примерами судебной и арбитражной практики.

Список источников:

1. Малиновская В.М. Налоговые правонарушения и налоговая ответственность / В.М. Малиновская // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2015. – № 8. – С. 3–14.

2. Налоговый Кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. – Москва: Проспект, 2019. – 1168 с.

3. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение: учебник / В.Г. Пансков. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 382 с.

ПРЕДПОСЫЛКИ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРЕДИТНОГО РИСКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Мукатаева А.М.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Казахстан, Петропавловск

Аннотация. *В статье рассмотрена динамика ключевых показателей развития коммерческого банка – активов и обязательств, а также наиболее крупных их статей – кредитного и депозитного портфелей.*

Ключевые слова: *коммерческий банк, активы, обязательства, кредитный портфель, депозитный портфель.*

BACKGROUND OF CREDIT RISK OF A COMMERCIAL BANK

Mukataeva A.M.
North Kazakhstan State University named after M. Kozybaeva
Kazakhstan, Petropavlovsk

Abstract. *The article discusses the dynamics of key indicators of the development of a commercial bank – assets and liabilities, as well as their largest items – loan and deposit portfolios.*

Keywords*: commercial bank, assets, liabilities, loan portfolio, deposit portfolio.*

АО «Bank RBK» – универсальный казахстанский банковский институт, имеющий сбалансированные показатели развития. Банк осуществляет серьезные инвестиции в развитие человеческого капитала, инфраструктуры, информационных технологий и собственного бренда, планируя в среднесрочной перспективе войти в число лидеров группы средних банков Республики Казахстан.

Банк является членом АО «Казахстанская фондовая биржа», ОЮЛ «Ассоциация финансистов Казахстана», участником системы обязательного коллективного гарантирования вкладов физических лиц Республики Казахстан, партнером АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» в рамках реализации программы «Дорожная карта бизнеса 2020», Сообщества Всемирных Межбанковских Финансовых Телекоммуникаций (SWIFT) и компании Western Union.

Далее рассмотрим динамику активов коммерческого банка за 2016–2018 гг. – рисунок 1.

Активы АО «Bank RBK» на 31 декабря 2016 года составили 1 021 011 млн. тенге, в сравнении с 31 декабря 2015 года активы выросли на 144 487 млн. тенге. Увеличение активов в основном произошло за счет роста объема кредитного портфеля на 110 015 млн. тенге и основных средств, и нематериальных активов на 24 633 млн. тенге. Доля ликвидных активов в структуре активов Банка

уменьшилась с 17 % до 15,2 %, в то время как доля портфеля ценных бумаг в структуре активов увеличилась с 8,4 % до 8,5 %. Доля статьи «Денежные средства и их эквиваленты» в активах банка составила 5,3 % или 53 907 млн. тенге. В сравнении с анализируемым периодом 2015 года статья «Денежные средства и их эквиваленты» доля снизилась на 4 558 млн. тенге

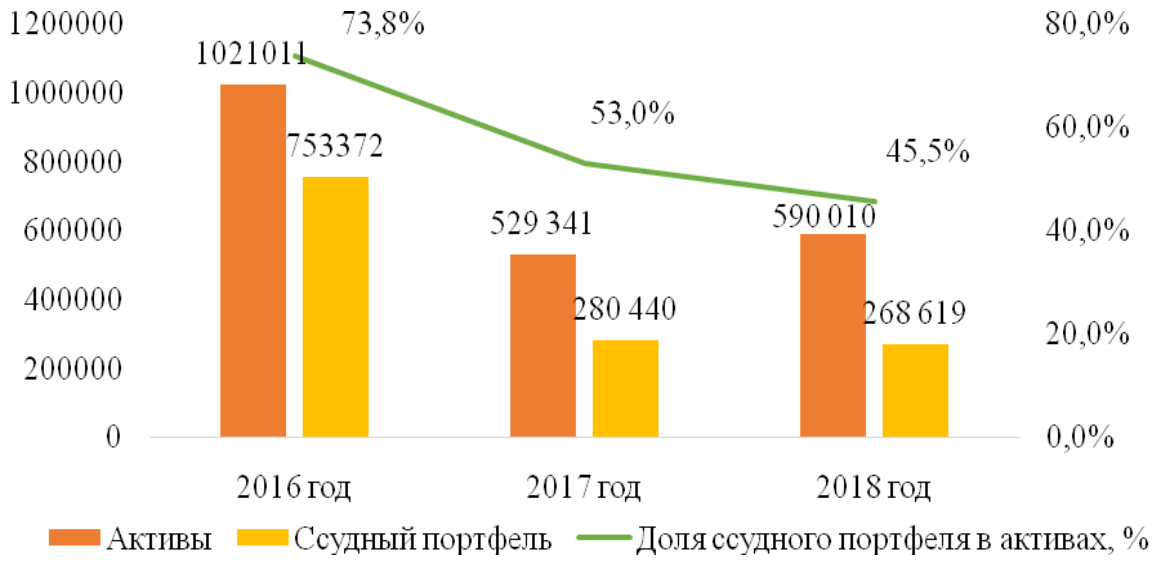


Рисунок 1. Динамика активов и ссудного портфеля
АО «Bank RBK», млн. тенге

Кредитный портфель продолжает оставаться крупнейшей статьей в структуре активов АО «Bank RBK» и по состоянию на 31 декабря 2016 года его доля составила 73,8 %.

Активы АО «Bank RBK» на 31 декабря 2017 года составили 532 117 млн. тенге, в сравнении с 31 декабря 2016 года активы снизились на 488 894 млн. тенге. Снижение активов в основном произошло за счет снижения объема кредитного портфеля на 592 617 млн. тенге и оценки земли и зданий по справедливой стоимости. Доля ликвидных активов в структуре активов Банка увеличилась с 15,0 % до 33,5 %. Доля статьи «Денежные средства и их эквиваленты» в активах банка составила 10,1 % или 53 500 млн. тенге. В сравнении с анализируемым периодом 2016 года статья «Денежные средства и их эквиваленты» незначительно снизилась на 408 млн. тенге.

Кредитный портфель является крупнейшей статьей в структуре активов АО «Bank RBK» и по состоянию на 31 декабря 2017 года его доля составила 53 %.

Активы АО «Bank RBK»на 31 декабря 2018 года составили 580 030 млн. тенге, в сравнении с 31 декабря 2017 года активы увеличились на 47 913 млн. тенге. Доля ликвидных активов в структуре активов АО «Bank RBK» увеличилась с 33,5 % до 38,6 %. Доля статьи «Денежные средства и их эквиваленты» в активах банка составила 15,6 % или 90 486 млн. тенге. В сравнении с анализируемым периодом 2017 года статья «Денежные средства и их эквиваленты» значительно повысилась на 36 986 млн. тенге.

На изменение активов в основном повлияли увеличение объема кредитного портфеля на 35 972 млн. тенге. Кредитный портфель является крупнейшей статьей в структуре активов АО «Bank RBK» и по состоянию на 31 декабря 2018 года его доля составила 45,5 %.

Обязательства АО «Bank RBK» на 31 декабря 2018 года составили 510697 млн. тенге и выросли на 1 % за счет увеличения обязательств в отношении средств клиентов на 21 % до 265966 млн. тенге, роста обязательств по средствам банков и прочих финансовых институтов на 519% до 30927 млн. тенге – рисунок 2.



Рисунок 2. Динамика обязательств и депозитного портфеля АО «Bank RBK», млн. тенге

Одной из задач АО «Bank RBK» на в депозитной политике является разумное соотношение экономической целесообразности использования привлеченных средств, а также конкурентоспособности и надежности вкладов. АО «Bank RBK» на не ставит перед собой задачу увеличения депозитной базы за счет роста процентных ставок

Основной объем средств клиентов представлен средствами, размещенными физическими лицами в размере 118 782 млн. тенге или 53,9 % от всех средств клиентов АО «Bank RBK» на 31 декабря 2017 года. А именно срочные вклады (в т.ч. вклады, являющиеся обеспечением по гарантиям и аккредитивам и прочие вклады), которые на отчетную дату составили 114 450 млн. тенге или 51,9 % от всех средств АО «Bank RBK».

Снижение объема вкладов физических лиц в сравнении с 2016 годом составило 93 555 млн. тенге, снижение объема вкладов юридических лиц (в т.ч. государственные и общественные организации) в сравнении с 2016 годом составило 472 591 млн. тенге. Основную долю вкладов юридических лиц (в т.ч. государственные и общественные организации) составляют срочные депозиты

(в т.ч. вклады, являющиеся обеспечением по гарантиям и аккредитивам и прочие вклады) 83 289 млн. тенге или 37,8 % от всего портфеля средств клиентов.

Основной объем средств клиентов сосредоточили на себе вклады физических лиц 146 764 млн. тенге или 55,2 % от всех средств клиентов АО «Bank RBK» на. А именно срочные депозиты, которые на отчетную дату составили 142 074 млн. тенге или 53,4% от всех средств АО «Bank RBK» на.

Увеличение объема вкладов физических лиц в сравнении с 2017 годом составило 27 982 млн. тенге, увеличение объема вкладов юридических лиц в сравнении с 2017 годом составило 17 601 млн. тенге.

Основную долю вкладов юридических лиц составляют срочные депозиты 74 289 млн. тенге или 27,9% от всего портфеля средств клиентов.

Депозиты остаются для АО «Bank RBK» наиболее важным источником фондирования и на сегодняшний день АО «Bank RBK» на предлагает конкурентные условия по вкладам как для юридических, так и для физических лиц, а также является членом Казахстанского фонда гарантирования вкладов.

Важной характеристикой финансового состояния коммерческого банка является соотношение кредитного и депозитного портфелей и их долей в составе соответствующих разделов финансовой отчетности.

В АО «Bank RBK» превышал кредитный на 33154 млн. тенге. Доля кредитного портфеля в активах составляла 73.8%, а доля депозитного портфеля в обязательствах – 83,8 %. В банковской практике превышение депозитного портфеля над кредитным является типичной ситуацией, однако доля кредитного портфеля в активах высока – рекомендуемое значение 50 % и значение показателя свидетельствует об агрессивной кредитной политике.

В 2017 году ситуация меняется: депозитный портфель больше кредитного на 60060 млн. тенге. Это происходит на фоне снижения доли кредитного портфеля до уровня 53%, и доли депозитного до 46,3 %. Сложившаяся ситуация явилась следствием активной «подчистки» баланса банка. в 2018 году АО «Bank RBK» продолжает наращивать депозитную базу – ее доля в обязательствах составила52,1 %. А вот доля кредитного портфеля, напротив сократилась до 45,5 %

Таким образом, проведенный анализ показал, что еще в 2016 году кредитные риски АО «Bank RBK» можно оценить, как очень высокие, практически критические, однако в 2017 году менеджмент банка предпринял ряд активных действий, которые привели к существенному сокращению кредитного риска.

Работа выполнена под руководством канд.экон.наук, доцента М.М. Валиевой

Список источников:

1. https://www.nationalbank.kz
2. https://kase.kz

ВАЛОВОЕ НАКОПЛЕНИЕ ОСНОВНОГО КАПИТАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Найденова Н.В.
Саратовская государственная юридическая академия
Россия, Саратов

Аннотация. *В статье анализируется влияние валового накопления основного капитала на экономический рост страны, обосновывается его ведущая роль среди факторов экономического роста для современной России.*

Ключевые слова: *экономический рост, валовое накопление основного капитала, прямые иностранные инвестиции.*

GROSS FIXED CAPITAL ACCUMULATION AND ECONOMICGROWTH

Naidenova N.V.
Saratov State Law Academy
Russia, Saratov

Abstract. *The article analyzes the impact of gross fixed capital accumulation on the economic growth of the country, justifies its leading role among the factors of economic growth for modern Russia.*

Keywords: *economic growth, gross fixed capital accumulation, foreign direct investment.*

Экономическая наука не дает ответа на вопрос, какие условия являются необходимыми и достаточными для обеспечения устойчивого экономического роста в конкретной национальной экономике.

В одних странах высокому экономическому росту способствовали либерализация финансов и торговли, приватизация, значительные объемы прямых иностранных инвестиций, в других – политика протекционизма и усиление роли государственных институтов. К примеру, экономические успехи Японии в 70-е годы XX в. часто связывают с нарушением принципов свободной конкуренции и организацией экономики страны как единой компании. Вместе с тем, в середине 90-х годов международные экономические организации для достижения экономического роста пост социалистическими странами рекомендовали им формировать рыночные институты, проводить либерализацию цен и торговли.

В России рост ВВП на душу населения темпами, превышающими 5 % в год, наблюдался в период с 1999 по 2008 гг. [1]. В течение 2010–2013 гг. темп стал замедляться, не превышая 5 %, и к 2013 г. составил лишь 1,48 % [1]. Новый период роста ВВП наблюдался в 2016–2018 гг. Однако, темп прироста в 2016 г. можно назвать символическим (0,15 %). И в 2017–2018 гг. рост был восстановительный.

Наиболее значительными факторами, сдерживающими экономический рост в российской экономике, на наш взгляд, являются отставание в качестве и

структуре основного капитала, в свою очередь, обусловленные недостаточностью валового накопления и инвестиционными ограничениями, и приводящие к отставанию по уровню производительности труда.

В переходный период, с 1990 по 1999 гг., доля валового накопления основного капитала в ВВП России устойчиво снижалась (рис. 1.), что не могло не отразиться на отставании в качестве и структуре основного капитала в российской экономике в целом, и особенно в промышленности. Если в 1990 г. степень износа основных фондов (основного капитала) в Российской Федерации составляла 35,6 %, то к 1999 г. она выросла до 41,7 %. Самая высокая степень износа основного капитала отмечена в 2014 г., когда она достигала 49,4 %. Начиная с 2016 г. показатель стал снижаться, составив 47,3 в 2017 г. и 46,6 % в 2018 г. [2]. Средний возраст машин и оборудования по коммерческим организациям в 2018 г. был 11,5 лет, в том числе в обрабатывающих производствах он несколько выше и достигал 12,1 лет.

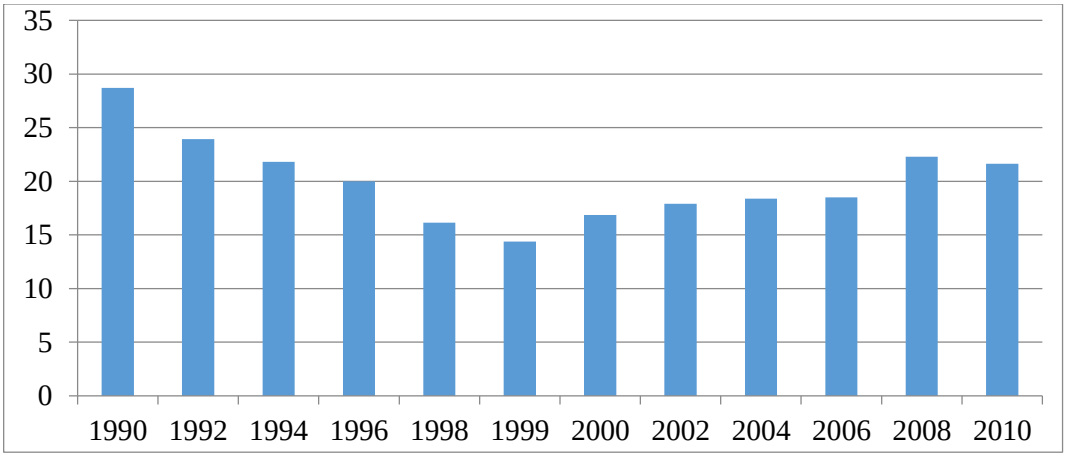


Рис. 1. Динамика доли валового накопления основного капитала в ВВП России в 1990–2010 гг., % [1].

Доля валового накопления основного капитала в ВВП Российской Федерации, начиная с 2000 г., стала постепенно расти, и в период 2010–2018 гг. она незначительно отличалась от показателей США, Японии и ЕС (табл.1).

Таблица 1.

Динамика доли валового накопления основного капитала в ЕС, США, Японии, Китае, Индии и России в 2010–2018 гг. (% к ВВП) [1]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ЕС	20,05	20,06	19,62	19,12	19,21	19,62	19,76	20,06	20,33
США	18,38	18,81	19,58	19,79	20,33	20,85	20,24	20,50	20,74
Япония	21,33	21,91	22,42	23,33	23,96	23,79	23,32	23,84	24,19
Китай	45,09	45,02	45,42	45,69	45,23	43,95	42,98	42,57	42,29
Индия	40,22	39,59	38,35	34,02	34,27	32,12	30,21	30,94	31,31
Россия	21,63	21,49	21,55	21,76	21,65	20,85	21,97	22,34	21,41

Повышение доли валового накопления основного капитала в ВВП до 21,97 % в 2016 г. и 22,34 % в 2017 г., стимулировало рост ВВП России, объем которого в 2018 г. достиг 1,722 трлн долл. (в постоянных ценах 2010 г.) [1].

Однако показатель доли валового накопления основного капитала в ВВП Российской Федерации остается значительно ниже, чем у динамично растущих экономик Китая и Индии (табл.1). Учитывая необходимость достижения российской экономикой не только восстановительного, но и экономического роста, ориентиром для показателя доли валового накопления основного капитала в ВВП должны быть показатели развивающихся стран, со средним значением 32 %.

Сравнительный анализ динамики объемов валового накопления основного капитала (в постоянных ценах 2010 г., трлн долл.) в ЕС, США, Японии, Китае, Индии и России (табл.2.) указывает на большой разрыв между нашей страной и анализируемыми экономиками. Объем валового накопления основного капитала в России в 2010 г. был меньше, чем в ЕС – в 10,3; США – 8,4; Японии – 3,7; Китая – 8,3; Индии – 1,7 раза. К 2018 г. разрыв увеличился и составил относительно ЕС – 10,7; США – 10,4; Японии – 4,0; Индии – 2,6 раза. Это свидетельствуют не только о значительном отставании российской экономики по объемам накопления основного капитала, которое приводит к технологической отсталости, низкой производительности труда, нарушает пропорции расширенного воспроизводства и тормозит экономический рост, но и о сохранении тенденции такого отставания. В то время, как развитые экономики за анализируемый период значительно увеличили ежегодные объемы валового накопления основного капитала (ЕС на 530 млрд долл., США на 1,05 трлн долл., Япония на 240 млрд долл., Индия на 390 млрд долл.), в России оно выросло лишь на 37 млрд долл.

Таблица 2.

Динамика объема валового накопления основного капитала
в ЕС, США, Японии, Китае, Индии и России в 2010-2018 гг.
(в постоянных ценах 2010 г., трлн долл.) [1]

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ЕС	3,41	3,46	3,39	3,33	3,43	3,60	3,71	3,84	3,94
США	2,76	2,88	3,08	3,19	3,35	3,46	3,53	3,66	3,81
Япония	1,22	1,24	1,28	1,33	1,38	1,41	1,40	1,44	1,46
Китай	2,74	нд	нд	нд	нд	нд	нд	нд	нд
Индия	0,557	0, 624	0, 655	0, 665	0, 683	0,727	0, 788	0,861	0, 947
Россия	0,330	0,359	0,378	0,383	0,376	0,336	0,339	0,357	0,367

Недостаточность валового накопления основного капитала и технологическое отставание часто связывают с инвестиционными ограничениями, в том числе и с объемами прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

За период 1995–2018 гг. превышение доли чистого притока ПИИ над чистым оттоком в ВВП России отмечены в 1995, 1998, 2008, 2012, 2016 гг. (рис.2.).

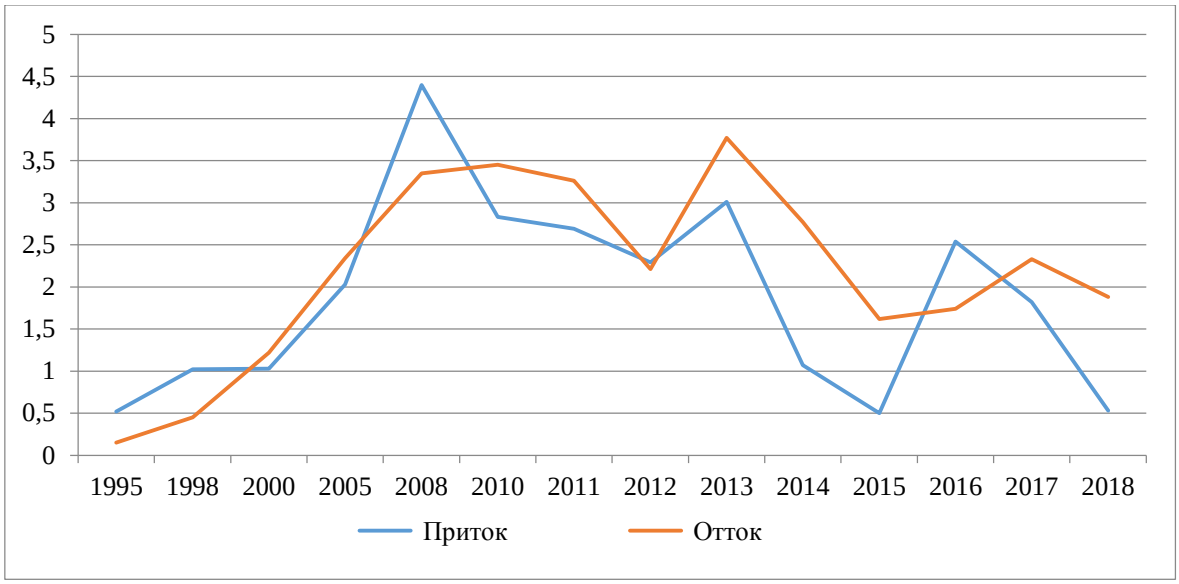


Рис. 2. Динамика доли прямых иностранных инвестиций (чистый приток и чистый отток) в ВВП России в 1995–2018 гг., % [1]

В остальные годы наблюдалось превышение доли чистого оттока ПИИ над чистым притоком, следовательно, данная тенденция является для современной России преобладающей, и для увеличения объемов функционирующего основного капитала следует стимулировать привлечение внутренних инвестиций.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о том, что, несмотря на повышение доли валового накопления основного капитала в ВВП Российской Федерации, которая постепенно увеличивается, начиная с 2000 г., значительное отставание России по объемам валового накопления основного капитала не только от США, ЕС, Японии, но также развивающихся экономик Китая и Индии сохраняется. Для увеличения объемов валового накопления основного капитала России не стоит рассчитывать на привлечение значительных объемов прямых иностранных инвестиций, для которых характерно преобладание тенденции превышения доли чистого оттока над чистым притоком. Необходимо привлечение внутренних инвестиций. Увеличение объемов валового накопления основного капитала является ведущим фактором стабильного экономического роста и поддержания пропорций расширенного воспроизводства в современной России.

Список источников:

1. The World Bank. Каталог данных национальных счетов Всемирного банка и файлы данных национальных счетов ОЭСР. Официальный сайт [электронный ресурс].– URL: https://data.worldbank.org/indicator.

2. Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт [электронный ресурс]. – URL: https://www.gks.ru/folder/14304.

ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ РОССИЙСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Носуленко Н.Д.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Проблема поведения потребителей и способы его прогнозирования играют важную роль в наши дни. В статье выявлены особенности поведения потребителей в современной России. А также определены характерные черты современного отечественного потребителя, который большее внимание уделяет уже не только цене, но и качеству предлагаемой продукции, а также принадлежности ее к определенному бренду. Немаловажную роль также играет уровень сервиса и комфорта. Следовательно, сделан вывод, что по потребительским показателям российский потребитель мало чем отличается от западноевропейского.*

Ключевые слова: *потребитель, потребности людей, доходы населения, потребительское поведение.*

FEATURES OF RUSSIAN CONSUMER BEHAVIOR IN TODAY'S ENVIRONMENT

Nouslenko N.D.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The problem of consumer behavior and the way it is predicted plays an important role today. The article revealed the peculiarities of consumer behavior in modern Russia. As well as defined characteristics of the modern domestic consumer, which pays more attention not only to the price, but also to the quality of the products offered, as well as its belonging to a certain brand. The level of service and comfort also plays an important role. Therefore, it is concluded that the Russian consumer is not much different from the Western European consumer.*

Keywords: *consumer, people's needs, incomes of the population, consumer behavior.*

Данная тема является актуальной, т.к. российский покупатель долго не был избалован качеством, разнообразием и сервисом. Низкое качество многих российских товаров, ненадежность в эксплуатации было причиной предпочтения большинством потребителей западных товаров отечественным. И именно поэтому в современном обществе, российский потребитель обращает внимание на многие факторы, связанные с его выбором.

Важнейшей особенностью сегодняшнего потребителя–россиянина является его озабоченность проблемой выживания.

Бедными называют граждан, доход которых ниже официально установленного минимального прожиточного уровня в 11280 рублей (на 2019 год) на одного человека в месяц. Считается, что 60–65 % этих денег будет тратиться на питание, 25–30 % – на товары первой необходимости: лекарства, средства гигиены и т. п. И 10 % – на обязательные услуги типа коммунальных платежей и городского транспорта.

То есть базовые потребности людей (семей) могут удовлетворяться самыми дешевыми из имеющихся на рынке товаров и услуг. Люди, доходы которых реально ниже минимального прожиточного уровня – это никакие не бедные; это – нищие. Часть из них находится на гране физического выживания, а часть (нижняя – тем, кому не хватает на приобретение минимального набора продуктов питания из 19 базовых наименований) – за этой гранью.

Если рассматривать российских потребителей периода начала либерализации цен (1992 г.), то следует отметить слабую обеспеченность реальных потребностей граждан денежными средствами, что отражалось на формировании спроса.

Процесс дифференциации в доходах населения вызвал соответствующую дифференциацию в потребностях, подкрепленных платежеспособностью. Именно на данном этапе цена, как элемент комплекса маркетинга, выступила в качестве определяющего фактора в решении вопроса о совершении покупки.

Так, если население с низким доходом стремилось найти наиболее дешевые товары, часто руководствуясь в своих действиях эффектом замещения, то появившиеся так называемые «новые русские» отдавали предпочтение дорогостоящим товарам, часто рассматривая высокую цену не как определенную гарантию качества, а как средство самовыражения, подтверждение своего социального статуса.

Естественно, что подобное расслоение общества с неизбежностью привело к становлению полярно противоположных объектов формирующейся отечественной инфраструктуры. Таким образом, было положено начало появлению верхней и нижней ступеней многоуровневой системы предложения потребительских товаров и услуг: бутики и супермаркеты; недорогие магазины и вещевые рынки.

Примерно в 1995–1996 гг. на рынке стали появляться потребители, стиль покупательского поведения которых значительно отличался от уже сформировавшихся предпочтений «богатых» и «бедных». Этот контингент покупателей предъявлял свои, совершенно отличные от двух вышеуказанных групп, требования к товарам. Данный сегмент потребителей в укрупненном масштабе можно охарактеризовать следующими требованиями к объекту покупки:

– товар не должен быть слишком дорогим (так как его потенциальный потребитель не желает необоснованно нести существенные денежные затраты);

– товар должен быть действительно качественным по своим основным функциональным свойствам (так как именно за них потребитель «выкладывает» свои денежные средства, эквивалентные сумме себестоимости продукции и нормального вознаграждения продавца);

– потребитель желает не просто приобрести набор определенных свойств, но и своеобразную гарантию их качества, а также средство подтверждения своего социального положения (именно за это он готов заплатить дополнительное вознаграждение продавцу, которое и представляет собой плату за торговую марку).

Индивидуалистический рационализм проявляется во взвешивании потребителем своих выгод и издержек, в главенстве его личного интереса. Такая модель поведения больше подходит для западной цивилизации. Российская цивилизация основана на коллективистских ценностях, когда нужды семьи, трудового коллектива, государства ставятся заведомо выше личных. В результате у потребителя сложился стереотип поведения, когда он склонен к импульсивным поступкам и присоединению к большинству.

Низкий уровень потребительской грамотности, сохранение черт поведения, которые свойственны командной экономике, можно назвать главными отличительными особенностями поведения потребителей в России в начале 90-х годов XX века. Расточительное отношение к своему времени, но бережное к вещам объясняется низким уровнем производительности труда в России. Простаивая часами в очередях за покупками в недалеком прошлом, люди не учитывали ценность времени, ибо она была невысока. Также низким уровнем производительности труда можно объяснить такую особенность потребительского поведения как неприхотливость.

Можно привести основные особенности потребительского поведения в России на современном этапе:

1. Восприятие рекламы.

Сегодня российский потребитель окружен большим предложением товаров и должен в нем определиться. С одной стороны, информация о товарах и услугах делает потребителя более мобильным и образованным, но с другой стороны эта информация может быть плохо структурирована и противоречива, и потребитель теряется в ней.

2. Отношение к товарам и услугам.

Сегодня бренд превратился в центральный элемент потребительского рынка и потребительского поведения. Три четверти россиян при выборе товара полагаются на известные марки. Россияне ориентируются в брендах лучше, чем население в странах их происхождения. Две трети россиян полагают, что фирменные товары надежнее, чем товары неизвестных марок. Но в тоже время только одна треть готова переплачивать за фирменные товары. Таким образом, повышается интерес к распродажам.

3. Отношение к цене товара.

Цена всегда есть и будет главным фактором покупки.

4. Отношение к сервису.

Важен стал процесс обслуживание до и во время покупки. Сервис оказывает огромное влияние на имидж бренда.

5. Покупательские привычки.

Характер осуществления покупок россиянами можно назвать рационально-эмоциональным. Почти половина ходит в магазин со списком, и столько же совершает спонтанные покупки.

6. Привычки питания.

Все больше россиян питаются вне дома, посещая рестораны и кафе. Отмечается тенденция в увеличении полуфабрикатов. Также отмечается рост доли продуктов быстрого приготовления.

7. Отношение к здоровому образу жизни.

Важным элементов потребительского поведения является отношение к здоровому образу жизни, здоровому питанию и охране окружающей среды.

8. Уход за своей внешностью.

Внешний вид имеет большое значение для россиян. Информация о красоте и здоровье является приоритетной среди той, которую ищут российские потребители.

9. Время.

Фактор времени и мобильность играют все большую роль в потребительском поведении. Чтобы сэкономить время, российский покупатель стремится делать покупки в одном месте, покупать продукты быстрого приготовления, посещать заведения быстрого питания.

10. Гендерный фактор.

Мужчины становятся все более активными и требовательными покупателями. При этом мужчины с удовольствием вникают в процесс покупки и принимают решения.

Таким образом, с течением времени российский потребитель стал более образованным и требовательным. Отечественный потребитель большее внимание уделяет уже не только цене, но и качеству предлагаемой продукции, а также принадлежности ее к определенному бренду. Немаловажную роль также играет уровень сервиса и комфорта. Следовательно, можно сделать вывод, что по потребительским показателям российский потребитель мало чем отличается от западноевропейского.

В целом формирование потребительского поведения россиян идет в русле общей «вестернизации». По основным показателям потребительского поведения россияне уже мало чем отличаются от европейских соседей.

Работа выполнена под научным руководством Т.С. Коломиец.

АНАЛИЗ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ СТРАХОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Павлусенко И.М.
Сибирский государственный университет водного транспорта
Россия, Омск

Аннотация. *Рынок потребителей в деятельности какой-либо страховой компании, можно заметить, что большинство компаний направлено на обслуживание, как организаций, так и отдельных граждан страны. Цель – просмотреть рынок потребителей. Задача: сделать анализ рынка потребителей.*

Ключевые слова: *потребитель, страховая компания, страховщик, страхование.*

ANALYSIS OF THE MARKET FOR SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESS INSURANCE CONSUMERS

Pavlusenko I.M.
Siberian state University of water transport
Russia, Omsk

Abstract. *Consumer market in the activities of any insurance company, you can see that most companies are aimed at serving both organizations and individual citizens of the country. The goal is to view the consumer market. Task: to make an analysis of the consumer market.*

Keywords: *consumer, insurance company, insurer, insurance.*

Сделав анализ рынок потребителей в деятельности какой-либо страховой компании, можно заметить, что большинство компаний направлено на обслуживание, как организаций, так и отдельных граждан страны. Так можно заметить, что на страхование первой категории направлено около 30% страховых компаний, а на вторую категорию, около 12 % страховых компаний.

Среди всех юридических лиц главными потребителями страховых услуг являются потребители страхования малого и среднего бизнеса.

Среди всех страховых компаний отсутствует какая-либо заметная специализация по направлениям страховой деятельности. Большинство компаний предлагает потребителям классические виды страхования. Так, две трети компаний осуществляют страхование имущества предприятий и организаций, накопительное страхование (59 %). Примерно половина компаний оказывают услуги по рисковому страхованию жизни и по страхованию транспортных средств; 45 % – по страхованию грузов. Около 30 % компаний в медицинском страховании.

Также мы знаем, что любой успех страховой компании в первую очередь зависит от удовлетворения потребностей клиентов. Страхователи малого и среднего бизнеса проявляют большой интерес к качеству страхового продукта, который они решили приобрести, чтобы после не было никаких проблем. Страховщик в этом случае имеет большую надежность для них, но и полнота страхового покрытия, цена страхового продукта, качества обслуживания во время решения страхового случая и другое тоже имеют большую надежность для страхователей. Именно по этим причинам, предприниматели приобретаю страховой пакет только в том случае, когда они полностью уверены в его качестве. Таких предпринимателей называют активными потребителями, потому что они сами проводят отбор страховых компаний на основании качества страховых продуктов, по отзывам о страховой компании, они все проверяют даже в том случае, если страховщик сам к ним обратился со страховкой бизнеса.

Чтобы сформировать спрос страхователей малого и среднего бизнеса на страховые продукты и услуги, которые предлагает страховщик в страховой компании нужно приложить усилия к повышению так называемой мотивации предпринимателя для того, чтобы он приобрел страховой пакет и заключил договор страхования. Ведь для страховщика потенциальный страхователь, который собирается приобрести страховые продукты и услуги является главным авторитетом, к которому он будет прислушиваться, и именно страхователь приносит ему оплачиваемые, так называется пожелания. Потому что задача самого страховщика в том, чтобы выполнить в будущем эти пожелания с выгодой, как для себя, так и для его потенциального клиента. Но на выбор предпринимателю, какой страховой пакет приобрести и где застраховать свой бизнес, валяет многое, а именно качество страхового продукта играем важную роль, как я и говорила уже ранее. Сами страховые операции носят долгосрочный характер, и только по этой причине качества страхового покрытия станет понятным для предпринимателя только после наступления страхового случая в процессе его решения.

Следовательно, большое количество компаний, анализируемые в данной работе, примерно 88 % заключило договора и обслуживает клиентов из числа физических лиц. Акционерное общество открытого типа имеет клиентскую базу, как среди госпредприятий, так и среди коммерческих структур. Также большая часть АО закрытого типа получает возможность работать только с ограниченным числом клиентов: госпредприятий (57 %) и коммерческих структур (60 %).

В настоящее время предлагается достаточно большой перечень страховых пакетов и услуг. В каждой компании существует своя особенность заключения договоров и свои условия. Лидерами страхового рынка России являются: Росгосстрах, СОГАЗ, Альянс, Ингосстрах, АльфаСтрахование [1 с. 201–205].

Таблица 1

Страхование предпринимательских рисков по итогам 2015 г.

Место	Компания / группа компаний	Взносы, тыс. руб.	Выплаты, тыс. руб.	Количество заключенных договоров	Страховая сумма по заключенным договорам, тыс. руб
1	СОГАЗ	1 386 203	36 101	244	2 050 591 738
2	АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ	578 118	63 845	312	284 694 459
3	АЛЬЯНС	377 256	20 8857	197	264 141 005
4	ИНГОССТРАХ ОНДД КРЕДИТНОЕ СТРАХОВАНИЕ	165 636	62 131	9	20 206 976
5	РОСГОССТРАХ	145 817	8 721	129	276 638 808

Страховые компании, чтобы сохранить свое лидерство по количеству оказываемых услуг, традиционно предпочитают иметь дело с частными лицами. В то время как у компаний других видов собственности существует большая доля услуг, которая направлена на имущественное страхование юридических лиц, обеспечивающих большие премии при относительно небольших расходах.

Компании, которые отличаются размером уставного капитала, делают акцент на различные виды услуг. Малые компании, у которых размер уставного капитала до 10 млн. руб. реже задействованы в рисковом страховании жизни и страховании владельцев транспортных средств, но чаще участвуют в обязательном страховании.

Средние организации, чей уставный капитал 11–50 млн. руб. менее активен в страховании владельцев транспортных средств, отстает от других компаний по страхованию грузов.

Крупные компании с уставным капиталом от 51 до 150 млн. руб., уступает остальным в страховании имущества предприятий, более масштабно ведет операции по страхованию грузов и страхованию владельцев транспортных средств.

Крупнейшие компании, где уставной капитал свыше 150 млн. руб. активнее проводят страхование имущества предприятий, технических рисков и гражданской ответственности.

Таблица 2

Крупнейшие страховые компании России в 2010-2011 году

Компания	Объем страховых премий в 2011 году (млн. руб.)	Объем страховых премий в 2012 году (млн. руб.)	Изменение (%)
Росгосстрах	74305,42	84304,68	13,46
Согаз	47974,38	54921,39	14,55
Ингосстрах	41166,99	52769,33	28,18
Ресо-гарантия	35811,05	44946,63	25,51
АльфаСтрахование	20463,27	28233,28	37,97

Также мы можем наблюдать сокращение общего числа страховых компаний. В 2007 году в Государственном реестре было зарегистрировано 857 страховых компаний, но по итогам 2011 года количества компаний

сократилось до 579 штук. В связи с возрастанием минимальной величины уставного капитала число страховых компаний будет и дальше уменьшаться. Поэтому за последние 5 лет количество страховых компаний уменьшилось на 278 штук, но зато увеличился объем страховых премий.

Среди реальных потребителей страховых услуг, так называемых «бывшие» и «нынешние» страхователи, приоритет выбора вида страхования мало, чем отличается. Но в прошлые годы, «бывшие» страхователи предпочитали страхование имущества, а в настоящее время уже «нынешние» страхователи выбирают в первую очередь страхование жизни, убирая тем самым страхование имущества на второй план.

Кроме всего этого, страховщик может, получить информацию о потенциальном клиенте проведя рыночное исследование: опросить панели потребителей, наблюдение за методами продажи страховых продуктов и исследовании рекламы у конкурентов. Вся эта собранная информация о потенциальных клиентах объединяется в одну единую систему маркетинговой информации о состоянии рынка страховая вместе с информацией о рынке.

Работа выполнена под научным руководством Шляпиной Ю.В.

Список источников:

1. Нецымайло К.В. Риски предприятий малого и среднего бизнеса и способы их финансирования // Интеллект. инновации. инвестиции Издательство: Оренбургский государственный университет (Оренбург) ISSN: 2077-7175. – 2011. – № 2. – С.201–205.

ОРГАНИЗАЦИЯ МАРКЕТИНОВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ СЕРВИСНОГО ЦЕНТРА «ФЕНИКС-АВТО ПРЕМИУМ»

Пилипенко Д.В.
Омский государственный университет путей сообщения,
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассмотрены результаты маркетингового исследования для определения качества предоставляемых услуг сервисным центром «Феникс-Авто Премиум». Представлено анкетирование клиентов организации, описаны результаты исследования, на основании которых разработаны рекомендации по повышению уровня удовлетворенности клиентов обслуживания сервисным центром.*

Ключевые слова: *маркетинговое исследование, качество, анализ, информация, анкетирование, удовлетворение, рекомендации.*

CARRYING OUT MARKET RESEARCH ON SERVICE CENTER «PHOENIX-AUTO PREMIUM»

Pilipenko D.V.
Omsk State Transport University
Russia, Omsk

Abstract. *The article considers marketing research to determine the quality of service center «Phoenix-Auto Premium». The survey of clients of the organization is presented, the results of the study are described, on the basis of which recommendations for increasing the level of customer satisfaction with the service center are developed.*

Keywords: *marketing research, quality, analysis, information, survey, satisfaction, recommendations.*

Маркетинговая деятельность предприятия предполагает проведение маркетинговых исследований и разработку программы маркетинговых мероприятий для обеспечения его результативности и повышения удовлетворения потребностей конечных потребителей.

Под маркетинговым исследованием понимают систематический поиск, сбор, обработку, анализ и разъяснение внутренней и внешней информации, которая необходима для применения сформированных рынком маркетинговых средств [1, с. 81]. Процесс маркетингового исследования состоит из нескольких этапов: определение проблемы и постановка цели исследования, разработка плана исследования, выбор метода проведения исследования, определение типа информации и источников ее получения, сбор информации, ее обработка и анализ, разработка рекомендаций и принятие маркетинговых решений, направленных на устранение выявленных проблем [2, с. 147].

Рассмотрим организацию маркетингового исследования, проведенного с целью определения качества услуг, предоставляемых сервисным центром «Феникс-Авто Премиум» (далее – СЦ). Исследование было направлено на выявление удовлетворенности клиентов качеством обслуживания, а также факторов, вызывающих негативное отношение клиентов к услугам СЦ.

Для составления плана маркетингового исследования были определены:

а) тип информации – внешняя информация;

б) источник получения информации – сбор первичных данных;

в) метод сбора – опрос клиентов, проводимый с помощью анкетирования;

г) инструменты исследования – разработанная для опроса анкета (таблица);

д) выборка – клиенты СЦ, проживающие в г. Омске и обратившиеся за услугами сервисного центра в период проведения исследования;

е) период исследования – с 01.09.2019 г. по 01.10.2019 г.

В течение сентября 2019 года услугами по обслуживанию и ремонту автомобилей воспользовались 120 клиентов, ставшие участниками опроса.

Таблица – Анкета

Уважаемый клиент!

Просим Вас принять участие в опросе, посвященном оценке качества услуг сервисного обслуживания автомобиля, предоставляемых компанией «Феникс-Авто Премиум». Выберете ответ, наиболее отвечающий Вашему мнению, и укажите его (1 – наименьшее значение; 5 – наивысшее значение). Ваши ответы помогут улучшить работу нашей компании!

1. Насколько Вы удовлетворены последним обращением в сервисный центр?

1	2	3	4	5

2. Насколько оперативно Ваш автомобиль был принят на сервис?

1	2	3	4	5

3. Как Вы оцениваете способность мастера-консультанта выслушать и понять Вашу проблему?

1	2	3	4	5

4. Оцените, пожалуйста, качество выполненных работ.

1	2	3	4	5

5. В каком состоянии был автомобиль после обслуживания?

а) чистый	б) в прежнем состоянии	в) грязный

6. Возникала ли у Вас сложность связаться с сотрудниками фирмы по телефону?

а) да	б) нет

7. Можете ли Вы описать отношение с сотрудниками как приветливое и положительное?

а) да	б) нет

8. Обратитесь ли Вы снова в наш сервисный центр?

а) да	б) нет

«Спасибо за участие в опросе, ждем Вас у нас на сервисе, удачи на дорогах!»

В процессе обработки 120 анкет получены следующие результаты.

На вопрос № 1: «Насколько Вы удовлетворены последним обращением в сервисный центр?» большинство клиентов указало, что их удовлетворяет последнее обращение по всем параметрам (24 % – 4 балла, 69 % – 5 баллов). Однако 7 % респондентов не были удовлетворены некоторыми услугами, поставив 3 балла (рис. 1).

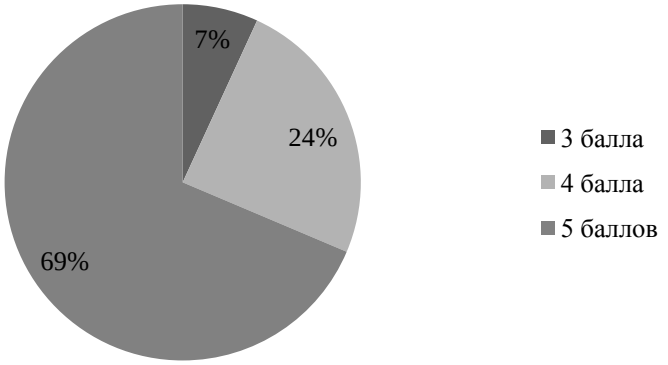


Рисунок 1. Общая удовлетворенность последним обращением в СЦ

При изучении ответов на вопросы № 2, 3, 4, направленных на выявление удовлетворенности ремонтом и обслуживанием, установлены отдельные недостатки работы СЦ, влияющие на качество услуг (рис.2):

– 15 % клиентов испытывали неудовлетворенность из-за отсутствия полноценной консультации по ремонту. Проведя внутренний анализ работы СЦ, выяснено, что данная ситуация происходила из-за недостаточного количества сервис-инженеров, которые выполняют сложный ремонт и компетентны давать разъяснения;

– 10 % клиентов сталкивались с некачественным или неполным выполнением ремонта. Внутренний анализ показал, что причинами этих обстоятельств были сложности выполнения ремонта и невозможность выявить неисправности ввиду отсутствия необходимого оборудования.

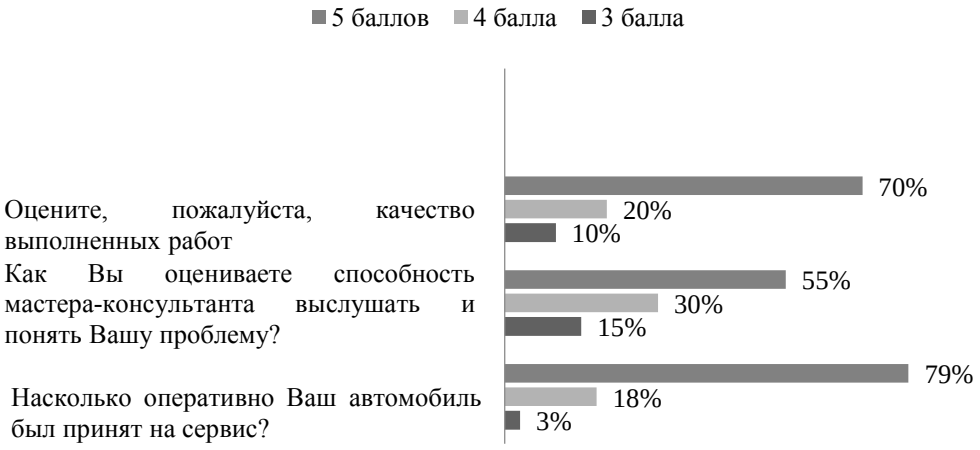


Рисунок 2. Удовлетворенность проведения ремонта в СЦ

На основании ответов клиентов на вопросы № 6, 7 относящихся к оценке работы сотрудников СЦ с клиентами, установлено, что у 12 % клиентов возникали сложности связаться с сотрудниками СЦ по телефону, но при этом 89 % клиентов встречали приветливое и положительное отношение сотрудников.

В результате сделан вывод о том, что при работе с клиентами персонал качественно справляется со своими обязанностями.

Что касается повторного обращения клиентов (вопрос № 8), то более половины клиентов (72 %) планируют обратиться за услугами в СЦ повторно, что говорит о высоком уровне удовлетворенности клиентов. Треть клиентов (26 %) можно отнести к постоянным клиентам. Остальная доля клиентов (2 %) не планируют обращаться повторно, что согласуется с долей отрицательных показателей при проведении обслуживания авто.

По результатам исследования, проведенного среди клиентов сервисного центра «Феникс-Авто Премиум», выявлено несколько проблем и предложены рекомендации по их решению.

Во-первых, отсутствие полноценной консультации по ремонту происходило из-за недостаточного количества сервис-инженеров, выполняющих сложный ремонт, и обладающих необходимыми компетенциями для консультаций клиентов. Для устранения проблемы предложены следующие варианты:

- привлечение квалифицированных специалистов;
- организация повышения квалификации существующих сервис-инженеров;
- осуществление внутрипроизводственного обучения сервис-инженеров более опытными и высококвалифицированными специалистами.

Во-вторых, некачественное или неполное выполнение ремонта происходило из-за сложности выполнения ремонта и невозможности выявить неисправность ввиду отсутствия необходимого оборудования. Для решения данной проблемы рекомендованы:

- закупка или аренда необходимого оборудования;
- поиск и привлечение партнеров, которые смогут выполнять данный вид обслуживания или ремонта автомобилей на определенных взаимовыгодных условиях.

Результаты исследования можно использовать для улучшения деятельности сервисного центра «Феникс-Авто Премиум» путем устранения выявленных недостатков. Соблюдение предложенных рекомендаций приведет к повышению уровня удовлетворенности клиентов услугами сервисного центра по обслуживанию и ремонту автомобилей.

Работа выполнена под научным руководством д-ра экон. наук, доцента Н.Б. Куршаковой.

Список источников:

1. Карпова С.В. Маркетинг: теория и практика / С.В. Карпова. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 408 с. [Электронный ресурс]. – URL: https://biblio-online.ru/viewer/marketing-teoriya-i-praktika-425233

2. Куршакова Н.Б. Теория и практика банковского маркетинга: учебное пособие. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2005. – 324 с.

СИСТЕМА АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прокопьев И.А.
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
Россия, Омск

Аннотация. *Статья посвящена проблемам анализа и управления денежными потоками предприятия. На сегодняшний день отсутствует единая интерпретация денежного потока, методология анализа и концепция управления денежными потоками. Целью работы является рассмотрение тенденции развития управления денежными потоками как дивергентный элемент структуры финансового менеджмента. В статье рассмотрена эволюция управления денежными потоками и ключевые аналитические показатели анализа денежных потоков.*

Ключевые слова: *денежный поток, анализ денежных потоков, планирование и прогнозирование денежных потоков, отчет о прибылях и убытках, парадокс прибыльности.*

SYSTEM OF ANALYSIS AND MANAGEMENT OF FINANCIAL FLOWS OF THE COMPANY

Prokopev I.A.
Siberian Institute of Business and Information Technology
Russia, Omsk

Abstract. *The article is devoted to the problems of analysis and management of cash flows of the enterprise. To date, there is no unified interpretation of cash flow, methodology of analysis and concept of cash flow management. The purpose of this paper is to consider the development trend of cash flow management as a divergent element of the financial management structure. The article considers the evolution of cash flow management and key analytical indicators of cash flow analysis.*

Keywords: *cash flow, cash flow analysis, cash flow planning and forecasting, profit and loss statement, profitability paradox.*

Понятие денежного потока стало предметом исследований американских ученых в середине XX в. Причиной этому послужила деятельность рынка ценных бумаг. Финансовые аналитики, изучая отчеты о движении денежных средств, обращающихся на фондовом рынке, заметили, что амортизация является важным параметром учета себестоимости, способным влиять на финансовый результат. В связи с этим руководства компаний могли легко манипулировать отчетностью, отражая и корректируя необходимые для нее данные. Ученые предложили формировать финансовые результаты в форме прибыли и начисление износа в категорию «денежные потоки». Далее

последующие исследования американских ученых выявили информативность получаемых показателей: предоставляемые результаты более объективно демонстрировали финансовые результаты деятельности, чем прибыль в отчетности. Новый показатель из исключительно фондового инструмента превращался в полноценный инструмент анализа состояния деятельности хозяйствующего субъекта. Предприниматели охотно приняли новый инструмент, что в кумулятивной совокупности привело к появлению новых форм отчетности [5, стр. 6].

Из числа основоположников концепции денежного потока следует выделить таких ключевых ученых как Л. А. Бернстайн, Ю. Бригхэм, Л. Гапенски, Б. Коласс, Б. Райан и др.

В системе финансовой отчетности существует три важнейших части, отражающих результативность деятельности компании [3, с. 38]: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств. Бухгалтерский баланс демонстрирует моментальную структуру пассивов и активов на дату публикации отчета. Отчет о прибылях и убытках показывает эффективность деятельности бизнеса за конкретный период.

Отчет о движении денежных средств является необходимым дополнением, демонстрирующим совокупные показатели движения денежных средств как результат всех произведенных операций компанией. В данном отчете отражается источники поступления денежных средств и направления их использования [5, с. 43].

Компания может демонстрировать рентабельность по своей основой деятельности и отражать благоприятные финансовые результаты в отчетности и одновременно с этим испытывать трудности платежей по своим обязательствам – это можно охарактеризовать как парадокс прибыльности компании. Кризис ликвидности предшествует банкротству. Именно в таком положении оказались многие российские компании во время экономического кризиса 2008–2013 гг. («Великая рецессия»). Задолго до этой рецессии отечественная коммерческая политика бизнеса заключалась в расширении (масштабировании) компании в большей степени при помощи краткосрочного финансирования своих инвестиционных проектов, что увеличивало вероятность банкротства и уменьшало уровень ликвидности активов компаний.

Единой терминологии денежного потока, как константы, описывающей универсальную сущность, до настоящего времени экономистами не сформулировано. Западные и отечественные ученые интерпретируют сущность управления денежным потоком в зависимости от приверженности к конкретной концепции финансового менеджмента и управленческой теории. Если попытаться аккумулировать все определения исследователей, принимавших участие в изучении «движения денежных средств», термин «денежный поток» объясняется как непрерывный циклический процесс обращения денежных средств в виде притоков и оттоков в процессе функционирования бизнеса.

В международных стандартах финансовой отчетности (МСФО) денежные потоки интерпретированы как притоки и оттоки денежных средств и их

эквивалентов. В зарубежной практике выделяют обычно три ключевых цели управления финансами компании [1, с. 19]:

1. Финансовая сбалансированность.
2. Максимизация получения прибыли.
3. Экономический рост.

Управление денежными потоками в сегодняшних условиях включено в комплексную систему финансового менеджмента и выражено в дивергентном управлении и анализе: ликвидности и финансовой устойчивости; оптимизации денежных потоков; расчете оптимального остатка; определении основных источников; формирование отчета о движении денежных средств одним из двух способов, отвечающих оперативным и стратегическим целям компании; составление бюджета движения денежных потоков; поиск оптимальных альтернатив краткосрочного финансирования; управление оборотным капиталом и т. д.

Также в комплекс управления денежными потоками входит и политика управления денежными потоками, которая является стратегическим планом действий управления движением денежных средств, устанавливающим основные направления денежных потоков, механизм формирования и систему распоряжения денежными ресурсами, ориентированных на экономический рост бизнеса.

Прежде чем начинать процедуры управления денежными потоками следует определить состояние каждой структурной единицы бизнеса, если это корпорация с множеством дочерних компаний. Проблема заключается в сложности определения состояния в группе компаний с различными видами деятельности. Система анализа денежных потоков состоит в следующей трехэтапной последовательности [1, с. 256]:

1. Анализ ликвидности и финансовой устойчивости в динамике для выявления и отслеживания констант и параметров, оказывающих влияние на финансовое состояние компании. Одними из ключевых инструментов анализа в общепринятой методологии является следующие коэффициенты:

- коэффициент абсолютной ликвидности
- коэффициент быстрой ликвидности
- коэффициент общей ликвидности
- соотношение собственных и заемных средств

2. Расчет оптимального остатка денежных средств с помощью моделей Баумоля, Миллера-Орра или Стоуна [4, с. 692].

3. Планирование и прогнозирование денежных потоков. Составление бюджета движения денежных средств прямым или косвенным методом. В первом методе последовательно планируются поступления и выплаты денежных средств за конкретный промежуток времени. Косвенный метод предполагает составление бюджета, ориентируясь на предполагаемую чистую прибыль, корректируемую статьями активов и пассивов, влияющих на ее размер. Классическая структура БДДС похожа на отчет о движении денежных средств, в котором также классифицируются денежные потоки на операционную,

инвестиционную и финансовую деятельности. Прогнозирование операционных денежных потоков предполагает определение конкретных сумм, которые поступят от потребителей и сумм, которые необходимо будет выплатить поставщикам (контрагентам). Прогнозирование инвестиционных потоков предполагает определение будущих сумм вложений в основные средства и инвестиций в ценные бумаги. Прогноз финансовых потоков представляет собой график привлечения и обслуживания денежных средств [6, с. 34].

Для минимизации возникновения кассовых разрывов прибегают к составлению платежного календаря или плана оперативного движения денежных средств. Чаще всего платежный календарь составляют на основании уже имеющегося БДДС, детализируя статьи денежных потоков. Необходим также и реестр платежей, объединяющий все заявки в систему платежей подразделений. Данный реестр вместе с внесёнными лимитами в платежный календарь позволит отслеживать динамику бюджета и фиксировать возможный перерасход по конкретным статьям прежде, чем статус заявки на платёж будет исполнен.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.С. Ермаковой.

Список источников:

1. Финансовый менеджмент: учебник / коллектив авторов; под ред. Н.И. Берзона и Т.В. Тепловой. – М.: КноРус, 2016. – 654 с.

2. Финансовый анализ: задачи и решения: Учебно-практической пособие. 2-е изд., перераб. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2018. – 304 с.

3. Финансовая отчетность для руководителей и начинающих специалистов / Алексей Герасименко. – 9-е изд. – М.: Альпина Паблишер, 2019. – 432 с.

4. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент; теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 1024 с.

5. Управление денежными потоками: учеб. Пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / А, В. Кеменов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015 г. – 167 с.

6. Цибульникова В. Ю. Управление денежными средствами: учебное пособие / В.Ю. Цибульникова – Томск: ФДО, ТУСУР, 2016 г. – 176 с.

ФОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ ПОЛНОЙ И СОКРАЩЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Савочкина М.С.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *С целью эффективного управления экономическим субъектом необходима информация о результатах деятельности по центрам ответственности и рентабельности основных видов продукции. В статье рассмотрены методы калькулирования себестоимости продукции, преимущества и недостатки учета полной себестоимости продукции и системы «директ-костинг». Автором в статье раскрываются сходства и различия данных методов, а также их преимущества и недостатки.*

Ключевые слова: *калькулирование, себестоимость, «Директ-костинг», маржинальный доход.*

COST GENERATION AND CALCULATION OF FULL AND REDUCED PRODUCTION COSTS IN THE SYSTEM MANAGEMENT ACCOUNTING

Savochkina M.S.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *For effective management of an economic entity, information is needed on the results of activities for the responsibility centers and profitability of the main types of products. The article discusses methods for calculating the cost of production, advantages and disadvantages of accounting for the total cost of production and the "direct-costing" system. The author reveals the similarities and differences of these methods, as well as their advantages and disadvantages.*

Keywords: *calculation, cost, «Direct-costing», margin income.*

В своей практической деятельности экономические субъекты применяют различные варианты сочетаний методов учета затрат и калькулирования себестоимости продукции. По степени полноты охвата затрат различают систему калькулирования полной себестоимости продукции и систему учета переменных затрат («директ-костинг»). В соответствии с этим различают полную и сокращенную себестоимость продукции. Международными стандартами финансовой отчетности признана обязательной калькуляция себестоимости с полным распределением затрат для внешней отчетности.

Однако, с целью эффективного управления экономическим субъектом менеджерам высшего звена необходима информация о результатах деятельности по центрам ответственности и рентабельности основных видов продукции. Поэтому перед руководством стоит задача выбора такой системы учета затрат, которая обеспечивала бы информацией необходимой для оценки экономических результатов и управленческой деятельности различных структурных

подразделений. С целью решения поставленного вопроса, будет рассмотрено как реализуются данные системы учета затрат, и в чем их преимущества и недостатки.

В системе учета затраты группируются в зависимости от способа включения их в себестоимость на прямые и косвенные. Проблемой, требующей решения при расчете полной себестоимости, является распределение косвенных расходов и выбор баз их распределения. Калькулирование полной себестоимости является наиболее традиционным для отечественной бухгалтерии. В основе данного метода лежит учет затрат по нормативам, это позволяет судить какими должны быть затраты на выполненный объем деятельности. Величина нормативных затрат на единицу продукции может служить ориентиром в ценообразовании. Управление затратами с помощью заданных нормативов предотвращает бесполезные расходы, потери, стимулирует рациональное использование материальных, трудовых и денежных ресурсов [1, с. 164].

Метод калькулирования полной себестоимости является традиционным в практике отечественного учета. Калькулирование полной себестоимости неоднократно и подробно описано в бухгалтерских стандартах, комментариях, учебниках и монографиях.

Недостатком калькулирования полной себестоимости является то, что при исчислении полных затрат по видам продукции неизбежно усреднение их себестоимости. Списываемые на объекты калькулирования, по средствам применяемой базы распределения, косвенные расходы значительно искажают реальную себестоимость производимой продукции.

Калькулирование себестоимости по переменным расходам является одним из альтернативных традиционному отечественному подходу к калькулированию. Система учета себестоимости, включающая только прямые затраты, непосредственно связанные с производством продукции, получила название «директ-костинг».

Суть данной системы состоит в том, что себестоимость учитывается и планируется только в части переменных затрат, т.е. лишь переменные расходы распределяются по носителям затрат. Постоянные расходы собираются на отдельном счете и с заданной периодичностью списываются непосредственно в дебет счета финансовых результатов, на уменьшение выручки от продаж.

Использование системы «директ-костинг» позволяет с легкостью определить, какие виды продукции вносят наибольший вклад в маржинальный доход, и соответственно в прибыль от ее реализации, это позволяет переориентировать производство на выпуск такого рода продукции. Применение системы «директ-костинг» создаст условия для оперативного контроля величины постоянных расходов, а при учете полной себестоимости часть суммы накладных расходов переходит из одного периода в другой и, поэтому, контроль за ними ослабевает [2, с. 69].

Преимуществом системы «директ-костинг» является расчет и применение показателя маржинального дохода, который позволяет оперативно изучать взаимосвязи между объемом производства, затратами и доходом, а, следовательно, прогнозировать поведение себестоимости или отдельных видов расходов при изменении деловой активности предприятия.

Применение системы «директ-костинг» позволяет прогнозировать уровень затрат на производство, при изменении объемов производства продукции, основываясь на взаимосвязи «объем – затраты – прибыль». Однако при этом возникают трудности при распределении расходов на постоянные и переменные, поскольку чисто постоянных или чисто переменных расходов не так уж много.

Принципиальное отличие системы «директ-костинг» от системы полной себестоимости состоит в отношении к постоянным общепроизводственным расходам. При калькулировании полной себестоимости постоянные общепроизводственные расходы участвуют в расчетах, при калькулировании по переменным издержкам они из расчетов исключаются. Общехозяйственные расходы также исключаются из калькулирования, они включаются в себестоимость реализованной продукции общей суммой без подразделения на виды изделий. В конце отчетного периода эти расходы списываются на уменьшение выручки от реализации продукции.

Сравнение метода полной себестоимости и метода усеченной себестоимости приведено в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика метода полной себестоимости и метода «директ-костинг»

Метод полной себестоимости	Метод «директ-костинг»
1. Значение методов для управленческого учета	
Важен для стратегического управленческого учета, т. к. постоянные затраты в длительном периоде времени принимают характер переменных.	Важен для принятия краткосрочных управленческих решений. Служит информационной основой маржинального подхода в управлении
2. Классификация затрат, положенная в основу методов	
– постоянные и переменные	
Не используется	Используется
– затраты на продукт и затраты на период (периодические)	
Используется только в отношении управленческих расходов в случае специальной оговорки в учетной политике	Используется в отношении постоянных расходов
3. Форма отчета о прибылях и убытках	
В отчете, составленном по результатам калькулирования полной себестоимости, показатель маржинального дохода не рассчитывается	Особая схема отчета о доходах обязательно содержит два финансовых показателя: маржинальный доход и прибыль. Внимание фокусируется на разделении затрат на по-стоянную и переменную части
4. Промежуточный показатель прибыли	
Применятся показатель «Валовая прибыль» (ВП), равный разнице между объемом продаж и цеховой себестоимостью	Промежуточным показателем является маржинальный доход, равный разнице между объемом продаж и переменными расходами.
5. Порядок распределения постоянных расходов	
На счете 20 «Основное производство» собираются затраты, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные расходы». Затем осуществляется серия распределений и исчислений себестоимости и прибыли	Постоянные затраты сырья и основных материалов, постоянная заработная плата производственных рабочих с начислениями, постоянные общепроизводственные, общехозяйственные расходы и расходы на продажу относятся к затратам на период и участвуют в исчислении прибыли того отчетного периода в котором возникли

Несмотря на все преимущества и недостатки данных систем, в российской практике наиболее распространена система учета полных затрат. Наиболее эффективно применение системы на предприятиях малых и средних размеров, а также на предприятиях, производящих один или несколько видов продуктов. На более крупных предприятиях, а также на предприятиях со значительной номенклатурой выпускаемой продукции эффективнее применять систему учета полных затрат в комбинации с другими системами учета.

В настоящее время метод «директ-костинг» широко распространен в Германии, чаще всего на крупных предприятиях. Данный метод применяют здесь 54 % предприятий. Особо популярна данная система в пищевой промышленности – 71,4 %, и в строительстве – 67,4 % предприятий.

Вообще по всему миру от 30 % до 50 % компаний используют метод «директ-костинг» для внутренних расчетов. Важным преимуществом системы «директ-костинг» является то, что она позволяет решать стратегические задачи по управлению предприятием. Наиболее эффективным данный метод будет на предприятиях, где отсутствует высокий уровень постоянных затрат и где результат работы можно легко определить и количественно измерить.

В целом нельзя сказать какая из систем учета затрат лучше. Руководитель должен самостоятельно выбрать ту или иную систему, руководствуясь поставленными экономическими целями и задачами.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной.

Список источников:

1. Басова, А.В. Бухгалтерский (управленческий) учет: Учебное пособие / А.В. Басова, А.С. Нечаев и др. – М.: Инфра-М, 2017. – 393 с.

2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет / Н.П. Кондраков, М.А. Иванова. – М.: Риор, 2017. – 208 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМОЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Скиба О.И.
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
Россия, Омск

Аннотация. *Система здравоохранения представляет собой основу формирования качества жизни населения. Проводимые реформы, связанные с передачей ряда полномочий в области управления здравоохранением на уровень субъектов Российской Федерации, привели к появлению ряда проблем в данной области. Статья представляет собой анализ системы управления здравоохранением в Красноярском крае и рекомендации по ее совершенствованию.*

Ключевые слова: *управление, здравоохранение, регион, медицинская помощь, проблемы.*

CHALLENGES AND PROSPECTS FOR MANAGING A REGIONAL HEALTH CARE SYSTEM

Skiba O.I.
Siberian Institute of Business and Information Technology
Russia, Omsk

Abstract. *The health care system is the basis for shaping the quality of life of the population. The ongoing reforms related to the transfer of a number of powers in the field of healthcare management to the level of the constituent entities of the Russian Federation have led to a number of problems in this area. The article is an analysis of the healthcare management system in the Krasnoyarsk Territory and recommendations for its improvement.*

Keywords: *management, healthcare, region, medical care, problems*

Развитие здравоохранения выступает одной из приоритетных сфер повышения качества и уровня жизни населения Российской Федерации. Большая часть полномочий в настоящее время в этой области возложена на региональные уровни власти.

В Красноярском крае по состоянию на 1 января 2020 года насчитывается 188 медицинских организаций, из них 167 учреждений работают в системе обязательного медицинского страхования. По типам медицинских учреждений преобладают больничные учреждения – 50 % от общего количества учреждений.

В целом можно охарактеризовать уровень развития системы здравоохранения в Красноярском крае как удовлетворительный, он соответствует среднероссийским показателям, по ряду показателей наблюдается небольшое превышение, что объясняется более низкой плотностью населения в субъекте Российской Федерации.

Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений (количество посещений в смену в расчете на 10 тыс. жителей) в 2019 году составила 318,3. В среднем по России данный показатель составляет 263,5, а по Сибирскому федеральному округу – 257,6.

В 2019 году на каждый 10 тыс. человек населения в Красноярском крае приходилось 85,7 больничных коек, в среднем по России – 93,4; по Сибирскому федеральному округу – 94,1.

Обеспеченность врачами составила 36,6 на 10 тыс. жителей, по России этот показатель – 45,9; в Сибирском федеральном округе – 47,0. Таким образом можно отметить недостаточное количество врачей в крае.

Основными видами предоставляемой медицинской помощи в Красноярском крае являются:

– амбулаторно-поликлиническая помощь, оказываемая ФАПами, поликлиниками, краевыми учреждениями здравоохранения;

– скорая и неотложная помощь, представленная 9 станциями и 55 отделениями скорой медицинской помощи;

– специализированная скорая медицинская помощь, реализуемая через КГБУЗ «Краевая клиническая больница»;

– стационарная помощь, предоставляемую 94 лечебно-профилактическими учреждениями;

– хирургическая помощь. В красноярском крае хирургическая активность в 2019 году составила 71,9%;

– высокотехнологичная помощь, предоставляемая КГБУЗ «Краевая клиническая больница», ФГБУ «Федеральный центр сердечнососудистой хирургии», ФГБУЗ «Сибирский клинический центр ФМБА России», КГБУЗ «Красноярский краевой клинический Центр охраны материнства и детства», КГБУЗ «Красноярский краевой клинический онкологический диспансер им. А.И. Крыжановского»;

– трансфузиологическую помощь, осуществляемую через КГКУЗ «Красноярский краевой центр крови», ФГУЗ «Станция переливания крови Федерального медико-биологического агентства»;

– диспансеризация, проводимая в два этапа: определение факторов риска, способствующих развитию заболевания, обеспечение дообследования и формирование диагноза пациента;

– профилактика, осуществляемая через Службу медицинской профилактики, представленную 32 отделениями, 38 кабинетами и 15 центрами здоровья;

– паллиативная помощь, представленная хосписом, домами сестринского ухода.

В качестве основных проблем функционирования и управления системой здравоохранения в Красноярском крае можно выделить следующие:

– недостаточная техническая оснащенность медицинских учреждений, не позволяющая обеспечить предоставление современной медицинской помощи;

– недостаточная доступность медицинской помощи, что вызвано редкоочаговой системой расселения населения Красноярского края;

– не соответствие объема и структуры предоставления медицинской помощи потребностям населения Красноярского края;

– дефицит медицинских кадров;

– преимущественная ориентация на лечение заболеваний, а не на их профилактику.

В соответствии с выделенными проблемами можно определить приоритетные направления развития системы управления здравоохранением в Красноярском крае:

1. Создание эффективной системы профилактики заболеваний, формирование здорового образа жизни, постоянное наблюдение за группами риска, популяризация культуры здорового питания, профилактика алкоголизма и наркомании.

2. Совершенствование сети учреждений здравоохранения за счет оптимизации структуры сети, развитие дистанционных форм проведения медицинских обследований.

3. Развитие системы охраны здоровья матери и ребенка за счет оптимизации сети родовспоможения, реанимационно-консультативных центров, медико-генетической службы.

4. Совершенствование высокотехнологичной помощи путем предоставления специализированной помощи больным с сердечнососудистыми заболеваниями в специализированных центрах в г. Лесосибирске, Канске, Ачинске, Красноярске, формирование уровневой системы лечебно-профилактических учреждений для оказания помощи онкобольным, совершенствование предоставления медицинской помощи пострадавшим в результате дорожно-транспортных происшествий путем изменения схем доставки больных, имеющих травмы, внедрение методоы персонализированной терапии больных туберкулезом.

5. Внедрение в медицинскую деятельность современных достижений путем создания и функционирования биомедицинского кластера на основе Красноярского государственного медицинского университета.

Для реализации данных приоритетных направления необходимо принять ряд мер по развитию системы управления здравоохранением. В числе таких мероприятий можно выделить следующие:

– выстраивание многоуровневой системы предоставления медицинской помощи, в которой будет обеспечен охват первичной медицинской помощью всех населенных пунктов Красноярского края, а специализированная медицинская помощь будет предоставляться в межрайонных центрах и краевых учреждениях; организация этапности ведения пациентов, развитие амбулаторного и профилактического направления медицинской помощи, стационарозамещающего лечения, дистанционных форм консультирования и обследования, развитие государственно-частного партнерства и системы добровольного медицинского страхования;

– выстраивание вертикальных каналов управления системой здравоохранения Красноярского края, создание шести территориальных органов, подведомственных Министерству здравоохранения Красноярского края для реализации единой политики в области здравоохранения.

Решение данных проблем будет способствовать повышению качества предоставляемой медицинской помощи и улучшению комфортности их проживания в Красноярском крае.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента Н.Ю. Симоновой.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Феллер Е.А.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В данной статье рассматриваются некоторые особенности, методы и подходы, применяемые в инвестиционной деятельности. Показаны наиболее распространенные классификации рисков, методы их снижения и управления рисками.*

Ключевые слова: *управление, инвестиционная деятельность, методы, риск, подходы.*

RISK MANAGEMENT FEATURES IN INVESTMENT

Feller E.A.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *This article discusses some of the features, methods and approaches explored in investment activities. The most common risk classifications, risk reduction and management methods are shown.*

Keywords: *management, investment activity, methods, risk, approaches.*

Инвестиционная деятельность напрямую связана с разными видами рисков. В полном виде риск в инвестиционной деятельности понимается как вероятность потерь, появляющийся при вложении средств в разработку и производство нововведений.

К видам рисков, образующихся в инвестиционной деятельности предприятий и организаций, относятся [2, с. 98]:

1) риск ошибочного отбора проектов, возникает, когда спрос на новшество на выбранном сегменте оказывается нестабильным;

2) маркетинговые риски, данные риски необходимы для реализации инвестиционного проекта, и сбыта результатов инвестиционного проекта;

3) риск увеличения конкуренции, появляется, при неверном выборе рынков сбыта и неполноценной информации о конкурентах или отсутствие достоверной информации о конкурентах;

4) риск непредвиденных затрат, происходит при выявлении возможных ошибок в анализе и прогнозировании конъюнктуры на рынках необходимых ресурсов, а также риски, такие как кредитные, инвестиционные, неполнота и неточность информации.

Управление рисками или, по-другому говоря, риск-менеджмент – это множество мер, позволяющих снизить неопределенность результатов

инвестиционной деятельности, увеличить уровень полезности реализации нововведения и снизить риски при достижении инвестиционной цели [1, 3].

Управление рисками является одним из направлений финансового и инвестиционного менеджмента, который нужно исследовать в качестве целостного комплекса операций, направленных на воплощение целей инвестиционного становления и поддержки необходимого уровня жизнеспособности и конкурентоспособности предприятия с поддержкой способов управления инвестиционными процессами. Объектами управления в инвестиционном менеджменте являются инвестиции, инвестиционная деятельность и инвестиционные процессы.

В таблице 1 показаны наиболее встречающиеся цели и задачи управления рисками. Выполнением главных целей и задач занимаются соответствующие руководители инвестиционных проектов. В процессе подготовки и создания инвестиционного проекта необходимо провести анализ, оценку и оптимизацию рисков, связанных с его реализацией.

Таблица 1

Основные критерии управления рисками

Цель управления рисками	Задачи управления рисками
идентификация рисков	выбор стратегии инноваций
измерение рисков	составление прогноза появления негативных условий
определение рисков	оценка влияния негативных условий
снижение рисков.	разработка способов минимизации рисков
	создание концепции управления рисками

Теория рисков использует методы расчета вероятностей наступления событий. Риски, выраженные с помощью следующих показателей.

1. Вероятность наступления события Р (Е). Исчисляется по отношению числа благоприятных исходов (К) к общему числу всех исходов (М).
2. Наступление события определяется в пределах $0 > P(E) < 1$.
3. Величина отклонения от прогнозируемого значения, т.е. размах вариации (R) определяется как разница между максимальным (X max) и минимальным (X min) значениями исследуемого фактора.
4. Дисперсия (D) – это сумма квадратов отклонений случайной величины от ее среднего значения, взвешенных на соответствующие вероятностные оценки.
5. Математическое ожидание определяется как сумма произведений значений случайной дискретной величины на их вероятности.
6. Математическое ожидание показывает наиболее правдоподобное значение оцениваемого фактора случайности (риска).
7. Среднеквадратическое отклонение (σ(£)) определяется как корень квадратный, взятый от величины дисперсии.
8. Коэффициент вариации (V) определяется как отношение среднеквадратического отклонения к математическому ожиданию.

Целесообразные пути уменьшения рисков могут быть обнаружены на основе более содержательной их классификации. Риски можно проанализировать по следующим показателям:

В таблице 2 приведены наиболее встречающиеся классификации рисков.

Таблица 2

Классификация рисков

По степени риска	допустимый, критический или сверх-критический (катастрофический);
По роду деятельности	исследовательской, экспериментальной или опытно-производственной деятельности
По видам риска	технический, производственный, информационный, экономический (коммерческий), экологический или политический;
По уровню риска	высокий, средний или низкий;
По экономическому содержанию	операционный, кредитный, инфляционный, валютный или инновационно-инвестиционный;
По объектам (по месту возникновения).	страновой, региональный или отраслевой.

В заключение можно сказать, что практика управления рисками удостоверяет справедливость и целесообразность описанного нами порядка управления рисками. Следовательно, управление рисками появляется из параллельно-последовательных и взаимосвязанных этапов, учитывающих особенности задач управления инвестиционным развитием предприятий. И главное заключается в том, что показанные нами методы и подходы находят широкое применение при управлении инвестиционной деятельностью.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной.

Список источников:

1. Ильченко Е.В., Князева О.О. Управление рисками в процессе реализации ИТ-проектов. В сборнике: От синергии знаний к синергии бизнеса : Сборник статей и тезисов докладов IV Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. 2017. С. 452–456.
2. Казейкин, В.С. Ипотечно-инвестиционный анализ: Учебное пособие / В.С. Казейкин. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. – 176 с.
3. Коломиец Т.С., Князева О.О. Анализ сценариев проектов и метод имитационного моделирования как методы определения проектных рисков / В сборнике: Синергия знаний: современные тренды .Сборник научных трудов. Омск, 2019. С. 50–63.
4. Кравченко, Н.А. Инвестиционный анализ / Н.А. Кравченко. – М.: Дело, 2017. – 264 с.

ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА АО «FORTEBANK»

Цапова О. А., Михайлова Н. Ю.
Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева
Казахстан, Петропавловск

Аннотация. *В статье рассматриваются направления анализа финансового состояния коммерческого банка для улучшения его устойчивости на рынке банковских услуг.*

Ключевые слова: *коммерческий банк, капитал банка, финансовое состояние.*

FINANCIAL CONDITION OF THE COMMERCIAL BANK OF JSC «FORTEBANK»

Tsapova O. A., MikhailovaN. Yu.
North Kazakhstan State University named after M. Kozybaeva
Kazakhstan, Petropavlovsk

Abstract. *The paper focuses on the directions of analysis of a financial condition of commercial bank for improvement of its financial stability in the market of banking services.*

Keywords: *commercial bank, capital, financial condition.*

Актуальность темы исследования анализа и оценки финансового состояния современных коммерческих банков для улучшения их финансовой устойчивости обоснована выбранной стратегией Республики Казахстан развития и стабилизации экономики страны, что неотъемлемо связано с развитием банковского сектора.

В целом наращивание активов банка сопровождалось опережающими темпами роста чистой прибыли, что сказалось на динамике чистой рентабельности собственного капитала банка. Отметим, что финансовый рычаг вырос с 85 % до 89 %. Доля ссудного портфеля в активах сократилась с 42 % до 41 % с проседанием в 2017 году до 39 %. Чистая рентабельность собственного капитала при стремительном росте чистой прибыли и сокращении удельного веса капитала в совокупных пассивах банка с 15 % до 11 % выросла с 5,7 % до 12,9 % – это несомненная заслуга менеджмента банка.

Позитивная динамика с некоторым замедлением, но наращиванием темпов роста ссудного портфеля, может принести банку бо̲льшие прибыли при условии качественного риск-менеджмента кредитных заявок (рисунок 2). Как показал анализ, в качестве прибыли на счетах банка оседает лишь 2,0–3,4 % судного портфеля – это достаточно низкий показатель для такого крупного банка, входящего в «пятёрку» первых БВУ РК.

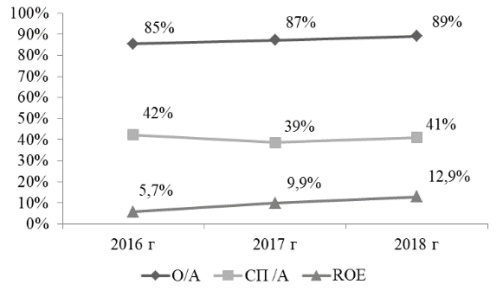


Рисунок 1. Динамика чистой рентабельности собственного капитала и чистой рентабельности активов АО «ForteBank» за 2016–2018 гг., %.



Рисунок 2. Динамика ссудного портфеля и чистой прибыли АО «ForteBank» за 2016-2018 гг., млн. тенге.

Собственников банка больше интересует показатель чистой рентабельности собственного капитала, также имеющий положительный наклон на рисунке 1. В 2016 году на каждый тенге вложенный собственниками банка было получено 5,74 тиын чистой прибыли, в 2017 году 9,93 тиын чистой прибыли, в 2018 году 12,9 тиын чистой прибыли. Более чем двукратный рост 2,25 раза за 3 года.

Таблица 2

Выполнение пруденциальных нормативов АО «ForteBank» за 2016–2018 гг.

Наименование коэффициента	Нормативное значение	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Абс. отклонения	
					2017 /2016	2018/2017
К1	>0,06	0,201	0,188	0,162	-0,013	-0,026
К1-2	>0,06	0,201	0,188	0,162	-0,013	-0,026
К-2	0,12	0,226	0,208	0,178	-0,018	-0,03
К3-1	< = 0,10	0,026	0,010	0,007	-0,016	-0,003
К3	< = 0,25	0,110	0,131	0,239	0,021	0,108
К4	0,3	2,380	2,306	1,541	-0,074	-0,765
К4-1	1	15,390	8,474	4,621	-6,916	-3,853
К4-2	2	4,281	3,525	2,638	-0,756	-0,887
К4-3	3	2,855	2,745	2,195	-0,11	-0,55
К4-4	4	19,644	8,994	6,989	-10,65	-2,005
К4-5	> = 5	5,088	4,238	3,589	-0,85	-0,649

Из таблицы 2 видно, что банк на протяжении анализируемого периода полностью выполняет требования регулятора по нормативу достаточности собственного капитала, имея существенный запас прочности. Снижение коэффициентов в 2017 году связано с наращиванием ссудного портфеля большими темпами (112,8 % против 108,8 %), чем капитала. Кредитный риск на одного заёмщика отмечается по показателю К 3-1 в 2016 г., по показателю К 3 в 2016–2017 гг. Банк имеет существенный запас прочности по К4 на протяжении 3 лет, также как и по К4-1, К4-2, К4-4. Проблемы с соблюдением нормативных значений коэффициентов отмечены в 2016 году по К4-3. В 2017 году по К4-3 и К4-7.

В целом деятельность АО «Forte Bank» достаточно успешна, но есть некоторые проблемы со спросом на кредитные продукты, так как доля ссудного портфеля в активах банка менее 50% и с администрированием в целом, что подтверждает низким процентом оседания выданных кредитов в качестве чистой

прибыли банка, например, в 2018 году – это лишь 3,4 %. Возможно банку надо переходить на автоматизацию и цифровизацию бизнес-процессов, чтобы повысить данный показатель и снизить операционные издержки.

Обратимся к анализу динамики показателей кредитной деятельности банка (таблица 3).

Таблица 3

Динамика показателей кредитной деятельности АО «ForteBank» за 2016-2018 гг., млн. тенге, %.

Наименование	2016 г	2017 г	2018 г	Абс. откл.		Отн. откл.	
				17-16	18-17	17/16	18/17
Ссудный портфель банка, млн. тенге	514999	581835	728832	66836	146997	112,9	125,3
Доля ссудного портфеля в активах банка, %	42,3	38,7	41,0	-3,6	2,3	-	-
Доля ссудного портфеля банка в ссудном портфеле банковского сектора	3,32	4,28	5,30	0,96	1,02	-	-
Кредиты с просрочкой платежей, млн. тенге	59955	69576	77686	9621	8110	116	111,7
Доля кредитов с просрочкой платежей в кредитах, %	11,64	11,96	10,66	0,32	-1,3	-	-
Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дн., млн. тенге	38510	42124	48299	3614	6175	109,4	114,7%
Доля кредитов с просрочкой платежей свыше 90 дней в кредитах, %	7,48	7,24	6,63	-0,24	-0,61	-	-
Сформированные провизии, млн. тенге	39348	32994	56185	-6354	23191	83,8%	170,3
Доля сформированных провизий в ссудном портфеле банка, %	2,4	5,7	7,7	3,3	2	-	-

В 2018 году ссудный портфель банка рос опережающими темпами 125,3 % против 112,9 %, по сравнению с 2017 годом, а также в сравнении с:

1) замедлением темпов роста кредитов с просрочкой платежей 111,7 % против 116 %;

2) наращиванием темпов роста кредитов с просрочкой свыше 90 дней 114,7 % против 109,4 %.

Негативным фактом при реализации агрессивной кредитно-инвестиционной политики является высокий темп роста сформированных провизий 170,3 % против 83,8 %, опережающий темп роста ссудного портфеля в 2018 году.

Доля ссудного портфеля в активах банка за анализируемый период находится в пределах 38,7–42,3 %. Доля рынка банка среди БВУ РК по ссудному портфелю находится в пределах 3,32–5,3 %. По цифрам видно, что банк реализует агрессивную кредитно-инвестиционную политику на рынке.

Кредиты банка с просрочкой платежей в 2017 году выросли на 9,6 млрд. тенге, а в 2018 году на 8,1 млрд. тенге, наблюдаем некоторое замедление темпов роста данного показателя качества кредитного портфеля банка. А при наращивании ссудного портфеля и вовсе размытие его доли на 1,3 % в 2018 году.

Кредиты с просрочкой свыше 90 дней имели двукратный рост, на 3,6 млрд. тенге в 2017 году и на 6,2 млрд. тенге в 2018 году, темпами 109,4 % и 114,7 % соответственно.

Хотя их доля при наращивании ссудного портфеля имеет тенденцию к планомерному снижению минус 0,24 % и минус 0,61 % соответственно.

Сформированные провизии в 2017 году сократились на 6,4 млрд. тенге, тогда как в 2018 году они выросли на 23,2 млрд. тенге. Соответственно доля сформированных провизий в ссудном портфеле банка выросла с 2,4 % до 7,7 % или на 5,3 % за 3 года.

Ключевым моментом анализа качества ссудного портфеля банка выступает сумма проблемной задолженности, которую следует разделять на унаследованную (Альянс Банк, Темирбанк) и на сформированную в результате собственной деятельности. В частности, унаследованные проблемные кредиты, находящиеся в стадии реструктуризации, продолжают демонстрировать постепенное снижение (в среднем на 14 % в год). Доля проблемных кредитов от собственной деятельности банка за 6 месяцев 2018 года продемонстрировала прирост на 2 п.п. и составила 9,6 %. При этом данные ссуды полностью спровозированы, не превышают 10 % от итого судного портфеля и не представляют значительной угрозы для финансового состояния банка, о чем также говорит низкая доля несобранных процентных доходов. Учитывая улучшение показателей прибыльности и собираемости доходов, а также наличие значительного запаса ликвидности, можно сделать вывод о стабильности и надежности исследуемого банка.

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Шаймергенова А.К.
Омская гуманитарная академия
Россия, Омск

Аннотация. *Данная статья посвящена рассмотрению процесса управления финансовыми рисками, сопутствующими банковской деятельности. Из всех видов рисков деятельность коммерческих банков наиболее подвержена именно финансовым рискам, поэтому управление финансовыми рисками является необходимой частью успешного функционирования и развития любого коммерческого банка. Рассмотрен процесс оптимизации управления рисками, предложены способы управления финансовым риском коммерческого банка с использованием карты рисков.*

Ключевые слова: *коммерческий банк, финансовый риск, риск-менеджмент, риск-аппетит, карта рисков.*

ON THE ISSUE OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT IN A COMMERCIAL BANK

Shaimergenova A.K.
Omsk humanitarian Academy
Russia, Omsk

Abstract. *This article is devoted to the process of managing financial risks associated with banking activities. Of all types of risks, the activities of commercial banks are most exposed to financial risks, so financial risk management is a necessary part of the successful operation and development of any commercial Bank. The process of optimizing risk management is considered, and methods for managing the financial risk of a commercial Bank using a risk map are proposed.*

Keyword**:** *commercial Bank, financial risk, risk management, risk appetite, risk map.*

В процессе своей деятельности любая предпринимательская деятельность, в том числе и банковский бизнес, осуществляется в условиях риска, то есть неопределенности и относительной непредсказуемости конечных результатов. Банки сталкиваются с множеством различных видов рисков, отличающихся по месту и времени возникновения, сочетанию внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень и, следовательно, требующих различных методов описания и анализа [1]. Эксперты утверждают, что рыночные риски являются производными от 50 до 1000 факторов, в частности, на кредитные риски влияют от 50 до 200 факторов, на риски управления активами 20–500 факторов [2].

Банки второго уровня в соответствии с законом «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» осуществляют множество финансовых

операций, суть банка заключается в его природе финансового посредника, подверженного многочисленным рискам, порой весьма специфическим. Деятельность коммерческих банков в современных условиях немыслима без финансовых рисков различных видов и масштабов. Поэтому задача сводится не к исключению рисков вообще, а к созданию системы эффективного управления рисками в целях их предвидения, минимизации и оптимизации (финансового риск-менеджмента). П*рактика позывает что, банки зачастую несут потери не от высокого уровня рисков, а вследствие неэффективного управления и слабого контроля, в связи с этим,* от системы риск-менеджмента требуется адекватно и вовремя оценивать риски, умение правильно составить прогноз и эффективное управление [3].

Перед риск-менеджментом банка стоит задача спрогнозировать потенциальные потери, оценить стоит ли эти потери понести, передать, смягчить или ликвидировать их, а также предложить способы осуществления этих действий. В рамках основных направлений экономической и финансовой политики, определенных Правительством и Национальным банком республики Казахстан, целесообразным является обеспечение гибкости отдельных инструментов нормативного регулирования деятельности банков второго уровня в области управления рисками. Национальным банком разработаны «Правила формирования системы управления рисками и внутреннего контроля для банков второго уровня», в которых устанавливается порядок формирования системы управления рисками и внутреннего контроля банков второго уровня.

С целью регулирования банковской деятельности и недопущения системного кризиса регулятором в лице Национального банка Казахстана прописываются требования к выстраиванию внутренних систем регулирования риска и определяются приемлемые уровни риска, то есть его границы [4]. При построении внутренней системы управления риском коммерческий банк руководствуется требованиями Национального банка Казахстана, а также рекомендациями Базельского комитета по банковскому регулированию и надзору.

Коммерческие банки работают успешно только тогда, когда уровень принимаемых ими рисков разумен, оптимален и контролируем. Коммерческими банками на постоянной основе должен осуществляться процесс оптимизации управления рисками, присущими банковской деятельности и конкретному финансовому институту. Согласно нормативным документам регулирующего органа банк определяет собственную склонность к риску (риск-аппетит), на основании которой в дальнейшем строит стратегию управления рисками и капиталом с учетом целевого уровня достаточности капитала. Риск-аппетит отражает совокупный максимальный уровень риска (возможных потерь) банка, которые он готов принять на себя в процессе достижения стратегической цели, и представляет собой совокупность количественных и качественных показателей, отражающих уровень принимаемых банком рисков.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что на сегодняшний день основным риском казахстанского банковского сектора остается кредитный риск. Риски ликвидности банковского сектора сохраняются на умеренном уровне, на фоне значительного запаса высоколиквидных активов, предсказуемость механизмов проводимой денежно-кредитной политики позволяют банкам управлять рисками ликвидности и сохранять их на низком уровне. Прямые валютные риски остаются незначительными, нетто-открытая валютная позиция по отношению к капиталу банковского сектора составила 0,5 % (при нормативе 25 %). В условиях инфляционного таргетирования, проводимого центральным банком, БВУ эффективно управляют процентными рисками, которые в настоящее время являются невысокими. На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что казахстанский банковский сектор остается наиболее подверженным именно кредитному риску.

Практика показывает, что основное влияние на устойчивость всего банковского сектора оказывают крупные системообразующие банки. Высокий уровень концентрации может оказать отрицательное влияние, его последствиями является недостаточная степень конкуренции в банковском секторе, что, в свою очередь, приводит к дороговизне банковских продуктов, а любое, даже незначительное ухудшение показателей крупного банка, немедленно окажет влияние на ухудшение показателей всего банковского сектора. Особое внимание в связи с этим необходимо уделить анализу системы управления рисками в крупном казахстанском коммерческом банке. Анализируемый коммерческий банк является лидирующим по величине активов, достаточности собственных средств и уровню рентабельности среди отечественных финансовых институтов. Универсальным инструментом визуализации информации, широко используемым в риск-менеджменте, является *карта рисков*. Она строится на основе реестра рисков и их качественных и количественных характеристик, полученных в процессе измерения. При построении карты рисков анализируемого банка использовалась методология ТОО «Baker Tilly Qazaqstan Advisory», основанная на бальной системе расчетов и статистические данные Национального банка Казахстана. В рейтинге рассматривались такие показатели как «стабильность», в который вошли изменение активов, ссудного портфеля, депозитной базы и капитала, что характеризует изменение масштабов деятельности банка и косвенно уровень риска ликвидности и «рентабельность» активов и капитала. Баллы по показателям категории «эффективность» рассчитывались по относительному значению изменений за год, выраженному в процентах, за исключением показателя «изменение NPL», по которому учитывалось абсолютное изменение долей неработающих займов. По «стабильности» и «изменение NPL» каждый показатель имеет максимальное значение 3, по «рентабельности» максимальное значение баллов – 8. Проведенные расчеты, позволили построить карту рисков банка, являющейся основанием для вывода, что граница толерантности к риску изменяется в зависимости от «риск-аппетита» банка.

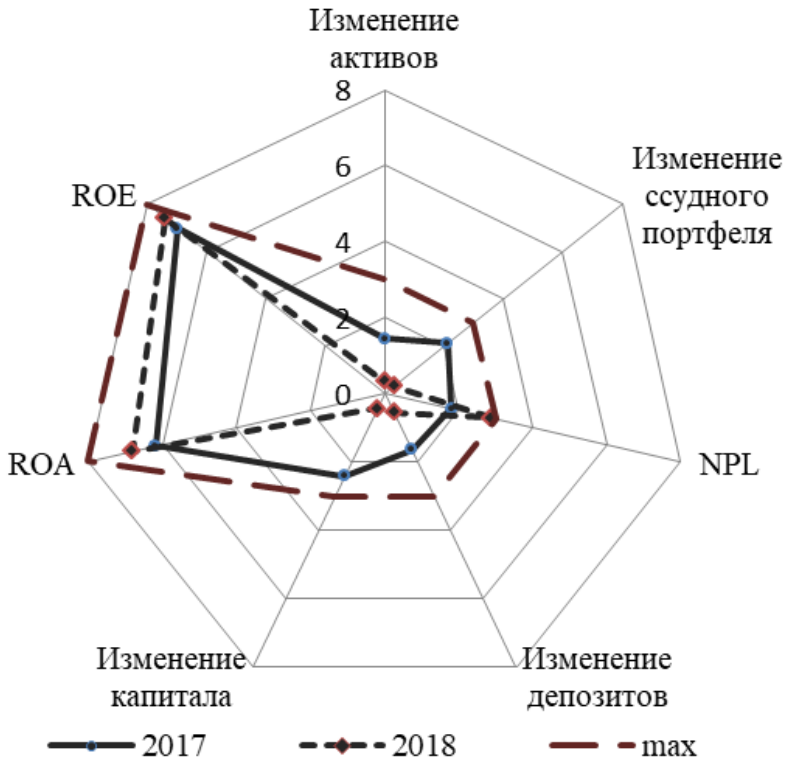


Рисунок – Карта рисков коммерческого банка

При классификации рисков по значимости/вероятности даже без численной оценки можно примерно оценить величину финансовых потерь от того или иного риска, что позволяет определиться с «риск- аппетитом» банка и определить границу терпимости к риску на карте. За последний анализируемый период снизилась динамика роста, как активов банка, так и его ресурсной базы. Достаточная величина собственного капитала, отвечающая всем требованиям макроэкономического пруденциального регулирования в соответствии с Базелем III, поэтапно внедряемого в деятельность казахстанского финансового рынка, позволила банку сохранить лидирующие позиции в показателях «рентабельности», а правильно выбранная стратегия в области кредитования, максимально улучшить показатель NPL. Коммерческим банком ведется активная работа с проблемной задолженностью по обеспечению погашения нестандартных кредитов путем реализации залогового имущества, претензионно-исковой работы, передаче активов в управление дочерней организации по управлению стрессовыми активами (ОУСА), а также списания безнадежной задолженности. В результате проведенных мероприятий достигнуто снижение доли просроченной задолженности (NPL)

Таким образом, составление карты риска является аналитическим инструментом для того, чтобы разобраться в финансовых рисках банка и расположить их по приоритетам. Она играет важную роль в управлении рисками, стратегическом и текущем планировании, осуществлении существующей и оценке будущей бизнес-модели банка.

Работа выполнена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора В.В. Бирюкова.

Список источников:

1. Челекбай А.Д. Риск-менеджмент в денежно-кредитной и инвестиционной деятельности: теория, мировой опыт и практика Казахстана: учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2007. – 312 с.

2. Соколов А., Амосова Н.А. Система страхования банковских рисков – М. Элит, 2003 – 288 с.

3. Сейткасимов Г.С., Ильяс А.А. Банковский менеджмент: учебн. пособие. Астана: КазУЭФиМТ: ИПЦ, 2008. –223с.

4. Риск-менеджмент: учебное пособие/ Г. К. Кишибекова; Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова. – Алматы: Lem, 2014. – 304 с.

ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

Шипицына А.А., Шипицына И.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Финансовый анализ становится условием цивилизованных отношений в бизнесе, основой надежности и всесторонней обоснованности финансовых решений на всех уровнях и во всех экономических субъектах, включая и отношения экономических субъектов с органами власти, которые представляют государственные интересы. Цель – исследовать теоретические основы финансового анализа, его значение, главные цели и задачи в деятельности организаций.*

Ключевые слова: *финансовый анализ, экономический субъект, бухгалтерская отчётность, финансовая устойчивость, платёжеспособность, деловая активность.*

THE VALUE OF THE FINANCIAL ANALYSIS IN THE ECONOMIC FORECAST

Schipitsina A.A., Schipitsina I.V.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *Financial analysis becomes a condition of civilized relations in business, the basis of reliability and comprehensive validity of financial decisions at all levels and in all economic entities, including the relations of economic actors with the authorities, that represent the public interest. The goal is to explore the theoretical foundations of financial analysis, its importance, the main goals and objectives in the activities of organizations.*

Keywords: *financial analysis, economic entity, accounting, financial sustainability, solvency, business activity.*

В условиях рыночной экономики недостаток информации, предоставляемой пользователям, может стать серьезным препятствием для развития деятельности экономического субъекта, так как деловые партнеры экономического субъекта не получат интересующих их сведений о финансовой устойчивости, платежеспособности, перспективах его развития, а часто даже о его существовании. Поэтому анализ бухгалтерской отчетности становится условием цивилизованных отношений в бизнесе, основой надежности и всесторонней обоснованности финансовых решений на всех уровнях и во всех экономических субъектах, включая и отношения экономических субъектов с органами власти, которые представляют государственные интересы.

В зависимости от поставленной цели, анализ может использоваться для выявления внутренних резервов хозяйственной деятельности, выбора

направлений инвестиционной политики, оценки кредитоспособности, а также прогнозирования финансовой деятельности экономического субъекта в целом и отдельных его сторон. Это подчеркивает важную роль освоения методологических и методических положений финансового анализа деятельности экономических субъектов, дающего возможность определить экономические ориентиры его развития в настоящем и будущем.

Актуальность исследования заключается в том, что данные финансового анализа служат необходимой информацией для оценки, осуществляемой внешними пользователями.

Финансовый анализ – составная часть комплексного изучения социально-экономической деятельности экономического субъекта, непременный элемент финансового менеджмента.

Финансовый анализ проводится по данным бухгалтерской отчетности путем сравнения показателей за разные периоды отчетности с рекомендуемыми нормативными значениями.

В большинстве случаев методика финансового анализа включает:

- анализ ликвидности и платежеспособности организации;
- анализ финансовой устойчивости организации;
- анализ деловой активности организации;
- анализ прибыльности хозяйственной деятельности.

Главная цель финансового анализа – формирование аналитического обеспечения управления финансовым состоянием коммерческой организации.

Указанная цель финансового анализа определяет его важнейшие задачи:

1) оценить финансовое состояние коммерческой организации, в т. ч.:

- статическое финансовое состояние коммерческой организации;
- динамическое финансовое состояние коммерческой организации;

2) прогнозировать финансовое состояние коммерческой организации [3, с.73].

А.М. Фридман под целью финансового анализа понимает оценку финансового состояния экономического субъекта и выявление его перспективных возможностей нормально и эффективно функционировать в условиях конкуренции и одновременно успешно решать задачи социального развития.

К задачам финансового анализа относятся [5, с.410]:

- оценка динамики суммы и структуры средств экономического субъекта и источников их формирования за анализируемый период;
- выявление изменения показателей финансовой устойчивости и платежеспособности экономического субъекта;
- установление состояния финансовой, кредитной, расчетно-платежной дисциплины;
- изучение влияния показателей оборачиваемости средств и рентабельности на финансовое состояние экономического субъекта;
- выявление резервов обеспечения финансовой стабильности экономического субъекта;

– подготовка и обоснование принимаемых управленческих финансовых решений;

– экономическая диагностика финансового состояния экономического субъекта и его партнеров;

– разработка модели финансового состояния в условиях рационального использования ресурсов экономического субъекта;

– обоснование основных направлений и программы укрепления финансового положения экономического субъекта на конкурентном рынке.

Л. Н. Чечевицына основную цель финансового анализа видит в том, чтобы на основе объективной оценки использования финансовых ресурсов выявить внутрихозяйственные резервы укрепления финансового положения и повышения платежеспособности организации [6, с.269].

По мнению Э.А. Маркарьян, основными задачами финансового анализа, являются [4, с.66]:

– оценка динамики состава и структуры активов, их состояния и движения;

– оценка динамики состава и структуры собственного и заемного капитала, их состояния и движения;

– анализ величин и динамики абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости;

– анализ платежеспособности и ликвидности активов баланса.

По мнению К.С. Алексеева, целью финансового анализа является оценка и прогнозирование финансового состояния организации на основе бухгалтерской отчетности (Рисунок 1) [1, с.14].



Рис. 1. Основные цели финансового анализа

А.И. Гинзбург целью финансового анализа считает повышение эффективности работы предприятия на основе системного изучения деятельности и обобщения ее результатов.

Таким образом, основное назначение финансового анализа состоит в изучении, диагностике и прогнозировании финансового состояния экономического субъекта и выявлении резервов повышения его устойчивости. Целью финансового анализа является определение наиболее эффективных путей достижения повышения рыночной стоимости бизнеса (экономического субъекта), которым является коммерческая организация.

Список источников:

1. Алексеев К.С. Методика анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия / К.С. Алексеев // Справочник экономиста. – 2012. № 1. – С.14–25.

2. Гинзбург А.И. Экономический анализ: Учебник. – СПб.: Питер, 2014. – 448 с.

3. Илышева Н.Н. Анализ в управлении финансовым состоянием коммерческой организации / Н.Н. Илышева и др. – М.; ИНФРА-М, 2014. – 238 с.

4. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КНОРУС, 2013. – 272 с.

5. Фридман А.М. Финансы организации (предприятия): Учебник / А. М. Фридман. – М.: Дашков и К°, 2012. – 486 с.

6. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник / Л.Н. Чечевицына. – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 378 с.

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ

ROLE OF THE INFORMATION TECHNOLOGIES IN FINANCE

Amangali D.K.
Al-Farabi Kazakh National University
Kazakhstan, Almaty

Abstract. *Currently, information technologies are developing very dynamically, and their use in financial activities is of paramount importance. The purpose of this work is to show the advantages of using information technologies in the financial sector and their role and necessity today. The result of the article is a SWOT analysis for a clear presentation of the pros and cons of information technology in finance.*

Keywords: *information technologies, financial innovations, digital economy.*

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФИНАНСАХ

Амангали Д.К.
Казахский национальный университет им. аль-Фараби
Казахстан, Алматы

Аннотация. *В настоящее время информационные технологии развиваются очень динамично, и их использование в финансовой деятельности имеет первостепенное значение. Цель данной работы - показать преимущества использования информационных технологий в финансовом секторе, их роль и необходимость сегодня. Результатом статьи является SWOT-анализ для четкого представления плюсов и минусов информационных технологий в финансах.*

Ключевые слова: *информационные технологии, финансовые инновации, цифровая экономика.*

Nowadays, thanks to the emergence and development of the Internet, the widespread use of information technologies has become an objective necessity. One of the areas where their importance is traditionally high is the financial sector, namely the banking sector. In this sector, in the near future, trends will prevail to improve the quality and reliability of the products and services offered, increase the speed of settlement operations, and organize electronic access of customers to banking products. This is primarily due to banks' desire to achieve competitive advantages in financial markets.

The use of modern information technologies dramatically affects and changes business processes in banks, bringing them to a fundamentally different level. Banking technologies are inextricably linked to information technologies that provide comprehensive business automation.

At the current stage of Informatization, it is important not only to create a secure and modern infrastructure, networks, data centers, but also to start creating on the basis of this infrastructure what is called the term «digital economy» all over the world and that will bring new sources of income to the state and its population.

Table 1

SWOT analysis

Strengths	Weaknesses
• Increasing the speed of access to information thus gives you more free time, so you can use it more effectively. • The reduction of paperwork. • Reduction the impact of the human factor, which decreases the number of errors. • Decrease of expenditures – primarily to reduce cost price of goods and services, and secondly, today many employers believe that paying high wages today is less profitable than improving software. • The request is take much less time. • Convenience	• Unreliability due to possible failures in the system. • Lack of skills of employees which leads to errors in work thereby reducing productivity. • Also the lack of skills requires time and cost to train or looking for staff
Opportunities	**Threats**
• Further development will open up new opportunities for sharing information and experience with foreign automated systems	• The possibility of hacking accordingly there will be a leak of secret information. • Since information technologies are developing day by day there will be a need to improve and update systems which will entail new expenditures

Source: compiled by the author

There are billions of financial transactions that occur every day, which is why information technology is ideal for how financial systems are created. Software tools and computer systems that exist for automation are of great importance for the use of information technology in Finance. Today it is already developed and are operated such kinds of financial innovations as:

– financial chat-bots, which allow the user to very simply and quickly make purchases, transfer money and even manage a bitcoin wallet. There are bots that are aimed at business clients and can answer many simple questions. For a business owner - this is a very effective and convenient tool, but of course much depends on how smart and advanced the bot is, after all, the most important thing is customer satisfaction;

– the robots-advisers for investment management, help users to take certain financial decisions. For example, they can tell you whether to buy now securities and which, based on pre-defined purposes;

– digital wallets help users managing personal finances to achieve certain tasks, such as saving a certain amount of money;

– for marketing automation.

There are tools that allow you to accurately analyze the behavior of the client and to note that he did not like to in the future to correct these shortcomings.

In principle, this tool is universal for any sphere, but can also be used in the field of Finance. To better understand the role of information technologies in the financial sector and their need at the present time, a SWOT analysis was conducted (Table-1).

The SWOT analysis shows that the advantages are enough to constantly update information systems in finance, but at the same time, it is necessary to plan expenses for the direction of improving the information architecture in order to minimize threats and increase opportunities.

The role of information technologies in Finance allows financial institutions to constantly receive new information at the same rate as their competitors. The impact of information technology on financial services also allows customers to easily make online transactions, which creates better confidence in finances, allowing them to develop information technology and initially create a faster and more efficient service. Financial reporting is also an information technology industry that has had a significant impact on the financial services industry. The growing modernization associated with information technology has significantly improved the way we use financial reports.

This work was carried out under the scientific head of a senior lecturer at the Higher School of Economics and Business, Al-Farabi KazNU Agatayeva A.A.

List of references:

1. Information technologies (for the economist): teaching aid / edited by A.K. Volkov, Gavrilov L.P. Information technologies in Commerce: studies. manual / L. p. Gavrilov. – Moscow: infra-m, 2015.

2. Yash Chauhan. The Role of Information Technology in Financial Services. April 11, 2018 [Electron Source] URL: https://www.techfunnel.com/fintech/the-role-of-information-technology-in-financial-services/

3. Информационные технологии в сфере финансов. 13.10.2018. [Электронный ресурс] URL: https://www.tehnoprosto.ru/informacionnye-texnologii-v-sfere-finansov/

ВНЕДРЕНИЕ КРИПТОВАЛЮТЫ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Александров М.В., Приходько В.А.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Внедрение криптовалюты в условиях современной экономики необходимо для упрощения расчетов. В статье выявлены и проанализированы преимущества и недостатки при внедрении криптовалюты для расчётов в национальную экономику.*

Ключевые слова: *криптовалюта, технология, цифровой код, центр эмиссии.*

INTRODUCTION OF CRYPTOCURRENCY IN ECONOMIC RUSSIA

Alexandrov M.V., Prikhodko V.A.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The introduction of cryptocurrency in the modern economy is necessary to simplify settlements. The article identifies and analyzes the advantages and disadvantages of introducing crypto currency for calculations in the national economy.*

Keywords: *cryptocurrency, technology, digital code, emission center.*

В настоящее время криптовалюта набирает популярность, всё чаще расчёты проводятся в криптовалюте, а постоянные изменения в её курсе и системе добычи-продажи говорит о том, что данная структура находится на стадии развития.

Цель данного исследования – рассмотреть возможные варианты внедрения криптовалюты в национальную экономику, а также проанализировать преимущества и недостатки в сравнении с использованием национальной валюты на современном этапе.

Задачи:

– выявить основные характеристики криптовалюты;

– рассмотреть возможности внедрения криптовалюты в национальную экономику.

– проанализировать преимущества и недостатки внедрения криптовалюты в российскую экономику.

Криптовалюта представляет собой цифровой код, каждая «монета» имеет свой уникальный код, благодаря которому монету невозможно подделать, многие крипто валюты имеют децентрализованную структуру и функционируют на технологиях блокчейна. Криптовалюта не обеспечена золотовалютным фондом и не имеет центра эмиссии, следовательно, физического воплощения и для

совершения операции нужно передать хешированный код человеку, с которым совершается та или иная торговая операция. Но при этом она имеет максимальную защиту.

Принцип функционирования криптовалюты заключается в последовательном хешировании и цифровая подпись с открытым ключом, базы данных блокчейна создают цепочку передачи данных, в том числе и финансовых.

Преимущества криптовалюты перед физическими валютами заключается в следующем: системы универсальны и независимы, транзакции не контролируются, учитывая, что операции по криптовалюте, совершенно анонимны, эта система позволяет свободно совершать финансовые операции, так же криптовалюта не подвержена инфляции, ее курс напрямую зависит от инвесторов и его заинтересованности в валюте.

Но, не смотря на эти преимущества, криптовалюта имеет три больших недостатка в данный момент времени:

1. Все операции окончательны и необратимы.
2. Запрещённость использования такой валюты во многих странах.
3. Время операций занимает от 5 минут.

Но эти недостатки в будущем потеряют свою актуальность с улучшение технологий блокчейна и легализации валюты в других странах, на данный момент времени криптовалюта разрешена в таких странах как, США, Япония, Великобритания, Канада, Австралия, Эстония, Дания, Южная Корея, Швеция, Нидерланды, Финляндия.

В настоящее время государство может добывать, увеличивая свой запас, играть на курсах криптовалюты, давать займы в ней, вести расчеты, поддерживать национальных производителей за счет покупки у них необходимого оборудования.

Таким образом, введение новой криптовалюты или поддержка уже существующей может стать новым инструментом для развития экономики страны, упрощение торговли на международном рынке, так же прозрачность операций будут предотвращать злоупотреблением рефинансирования кредитов, но также есть негативное влияние, вытеснение физической валюты.

Для юридических лиц это скажется в упрощении расчетов с предприятиями других стран, для физических лиц (обычных граждан) новый способ для заработка в виде игры на курсах и непосредственно добычи валюты, так же полный переход с физических денег на электронный вид, что обеспечит удобство, и безопасность средств которое обеспечивает технология блокчейна.

Работа выполнена под научным руководством Т.С. Коломиец.

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Ахмутинова М.Ж., Кайзель Е.В., Рыбалова И.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье анализируются процессы развития цифровой экономики с позиций создания условий для развития высокоэффективных технологий и платформ, а также связанных отраслей экономики и рынков, на которых напрямую взаимодействуют поставщики и потребители высокотехнологичных, в том числе финансовых, услуг. Предложены корректировки используемой градации для выделения этапов развития цифровой экономики на основе мирового опыта.*

Ключевые слова: *цифровизация, цифровая экономика, цифровое пространство, Россия, финансово-технологические компании.*

THE NEED TO DEVELOP THE DIGITAL ECONOMY IN MODERN CONDITIONS

Akhmutinova M.ZH., Kaizel E.V., Rybalova I.V.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article focuses on the digital economy development from the standpoint of creating conditions for the implementation of high-performance technologies and platforms. The author suggests adjustments of the used gradation to highlight the stages of the development of the digital economy based on international experience.*

Keywords: *digitalization, digital economy, digital space, Russia, financial technology companies.*

Важность протекающих процессов позволила поставить вопрос о формировании нового типа экономики, где доминирующее значение приобретают отношения по поводу производства, обработки, хранения, передачи и использования увеличивающегося объема данных.

Понятие «цифровая экономика» впервые ввел американский ученый, профессор Массачусетского университета Николасо Негропонте еще в 1995 г. К настоящему времени ее стремительное развитие продолжается. По масштабам и влиянию процесс цифровизации можно сравнить с промышленной революцией XVIII–XIX вв., когда была изменена модель развития человечества. Сегодня доля цифровой экономике в ВВП разных государств начинает занимать значимое место. По этому показателю лидирует Великобритания с 12,4 %, а по прогнозам, к 2035 г. объем цифровой экономики будет равняться 16 трлн. долл.

Электронные платежные системы, интернет-магазины, различные электронные сервисы услуг − все это неотъемлемые атрибуты современной жизни. Продукты цифровой экономики имеют определенные преимущества перед экономикой реальной/материальной. Например, электронные товары зачастую дешевле и практически не ограничены в количестве, в отличие от товаров реального/материального обмена. В современном мире наибольшая капитализация, как правило, характерна для IT-компаний. В начале 2018 г. лидирующие позиции в рейтингах занимали такие фирмы, как Apple, Microsoft, Amazon Inc., Alphabet Inc (Таблица 1).

Таблица 1

Ведущие IT-компаний в мире, 2018 г.

Компания	*Сфера деятельности*	*Рыночная капитализация, млрд долл.*
Компания1	Электроника и информационные технологии	14,4
Компания2	Ритейл-компания; продажи и покупки через Интернет	5,1
Компания3	Программное обеспечение	4,57
Компания4	Интернет, социальная сеть	4,1
Компания5	Китайская ритейл-компания; продажи и покупки через Интернет	2,8
Компания6	Банковское дело	2,06
Компания7	Поставка фильмов и сериалов	2,05
Компания8	Дебетовая электронная платежная система	1,6
Компания9	Производство электроники и информационных технологий	1,57
Компания10	Услуги в области интернет-аукционов и интернет-магазинов	1,56

Цифровая экономика начинает развиваться в конце 50-х гг. прошлого века. С 1960-х гг. в мире начинают активно распространяться цифровые инновации. Первый этап цифровизации напрямую связан с автоматизацией существующих бизнес-процессов и технологий. В 1960 г. компании IBM и American Airlines внедряют систему SABRE (функционировала до начала 2000-х), с помощью которой процесс резервирования авиабилетов, отелей стал автоматизированным. Британская система Videotex дала толчок развитию электронному трейдингу в 1970-х. Создание Интернета 1 января 1983 г. стало одним из главных этапов развития цифровой экономики.

Второй этап цифровизации начался примерно с середины 1990-х гг., в это время происходит глобальное распространение Интернета и мобильной связи на все сферы общественной жизни. В 1994 г. у банка Stanford Federal Credit Union начинает функционировать система онлайн-банкинга. В том же году была опубликована книга профессора Университета Торонто Д.Тапскотта «Digital Economy». По мнению Тапскотта, инновации, виртуализация, глобализация способствуют развитию цифровой экономики, тем самым изменяя традиционное взаимодействие между потребителем и производителем, повышая качество оборудования, а также создавая «умную» городскую инфраструктуру. Поэтому

столь важно использование новых технологий в системе образования, которое тоже расширяется. Сегодня практически каждое учебное заведение имеет доступ в Интернет, а также свой сайт. Популярность набирает и онлайн-образование, на таких сайтах, как Coursera, Udemy, Khan Academy и др. пользователь может пройти любой курс обучения в удобное для него время. ВУЗы становятся активными потребителями новых технологий. Этот аспект важен и в сфере повышения финансовой грамотности населения РФ, особенно в свете продолжающейся реформы системы пенсионного обеспечения.

Как представляется, сегодня вполне можно говорить о третьем этапе цифровизации, связанном с распространением в мировой экономике диджитальных валют и технологии распределенного реестра, ведь используются разные подходы к трактовке понятия цифровой экономики -от полного процесса создания сквозного цифрового продукта до использования онлайн приложений. Биткоины и иные диджитальные валюты уже завоевали свое место на мировом финансовом рынке, их число (как и масштабы операций с ними) расширяются, тем самым образуется новый валютный компонент мировой финансовой архитектуры, соответствующий требованиям времени и следуя финансизации современного мирового хозяйства. Считается, что они используются с 2009 г., и за период в 10 лет уже доказали свою востребованность и значение. Следовательно, цифровизация способна оказать серьезное влияние на саму базу функционирования мировой валютной системы.

В принципе, цифровая экономика состоит из трех уровней:

– среда, в которой созданы условия для развития высокоэффективных технологий;

– технологии и платформы;

– отрасли экономики и рынки, на которых напрямую взаимодействуют поставщики и потребители услуг.

Таким образом рассмотрев этапы развития цифровой экономики определенно, что процесс цифровизации невозможен без наличия платформ, соответствующей инфраструктуры и технологий. Программа цифровой экономики РФ главным образом сфокусирована на первых двух уровнях, для государства приоритетными задачами являются: создание информационной среды и обеспечение информационной безопасности, а также формирование технологических институтов.

Вместе с тем необходимо выделить основные сквозные технологии в рамках программы РФ: промышленный интернет, квантовые технологии, большие данные, нейротехнологии и искусственный интеллект, системы распределенного реестра, робототехника и сенсорика, технологии виртуальной реальности, технологии беспроводной сети, системы распределенного реестра. Нельзя не сказать, что Россия испытывает особенный дефицит кадров в вышеперечисленных областях.

В 2016 г. для оценки цифровой экономики стран и их готовности к ней Всемирный экономический форум предложил использовать специальный индекс сетевой готовности, который представлен в докладе «Глобальные

информационные технологии». Данный индекс показывает, насколько эффективно та или иная страна внедряет и использует высокотехнологичные продукты, и создает условия для благоприятного развития цифровой экономики. С точки зрения готовности к цифровой экономики РФ значительно отставала от таких ведущих в этой области стран, как Сингапур, США, Япония, Великобритания, Швейцария, Нидерланды, Люксембург, и занимает только 41-е место. По использованию и разработке технологий Россия находится на 38-ом месте, её опережают США, Финляндия, Израиль, Норвегия, Люксембург, Германия, Сингапур, Нидерланды, Швейцария, Швеция и др.

Тем не менее, как утверждает партнер А. Аптекман, тенденция роста объема рынка высоких технологий в РФ положительная. На сферу потребления (покупки и продажи онлайн) приходится большая часть рынка цифровой экономики – более 63 млрд долл. В 2010 г. доля Интернет-торговли составляла 1,7 %, в 2016 г. она увеличилась до 3,2 %. В целом, хотя Россия и отстает от передовых стран на 58 лет, за период с 2011–2015 г. объем цифровой экономики страны увеличился на 59 %, это примерно 24 % общего прироста ВВП. Цифровизация экономики изменяет традиционные бизнес-модели, все больше инвестиций перетекает из реального сектора в цифровой. Президент Сбербанка Г. Греф считает, что ключевыми проблемами, сопровождающими этот процесс в России, выступают неспособность людей мыслить экспоненциально, отставание традиционных бизнес-компаний от цифровых, не подготовленность государственных институтов к внедрению новых технологий.

Мировой опыт показывает, что цифровая экономка повышает конкурентоспособность, стимулирует привлечение инвестиций и повышает производительность труда. Конечно, если она соответствующим образом регулируется. Доля цифровой экономки в ВВП разных стран мира постоянно растет, многие корпоративные и государственные компании занимаются разработкой специализированных программ. Более того, в цифровой экономике перераспределительные отношения также начинают уходить в виртуальную сферу цифрового пространства, активно внедряться на финансовом рынке – в сфере расчетов переводов и платежей, управления капиталами и финансирования проектов.

Работа выполнена под научным руководством Ю.В. Бармотиной.

ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

Борисенко М.В., Шестак М.С.
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
Россия, Омск

Аннотация. *Работа посвящена исследованию внедрения информационных технологий в банковской сфере, развитию цифровых технологий, в частности, дистанционного банковского обслуживания. Представлены данные о разработках в данной области в России и в мире.*

Ключевые слова: *банковская система, банк, цифровизация, дистанционное банковское обслуживание.*

REMOTE BANKING SERVICE

Borisenko M.V., Shestak M.S.
Omsk state University F.M. Dostoevsky
Russia, Omsk

Abstract. *This article is devoted to the study of the introduction of information technologies in the banking sector, the development of digital technologies, in particular, remote banking service. Data on modern developments in this area in Russia and in the world are presented.*

Keywords: *banking system, bank, digitalization, remote banking service.*

Эффективное развитие экономики в современных условиях невозможно без внедрения инновационных технологий. Сегодня данный процесс является катализатором ускорения денежного оборота, и называется цифровизацией.

В соответствии с Указом Президента РФ № 203: «Цифровая экономика представляет собой хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровой форме, и способствует формированию новой технологической основы для социальной и экономической сферы» [5].

Согласно Указу Президента РФ Правительству РФ было поручено «обеспечить ускоренное внедрение цифровых технологий в экономике» [4].

Цифровая экономика представлена тремя уровнями:

1) рынки и отрасли экономики, где осуществляется взаимодействие субъектов экономических отношений;

2) платформы и технологии, формирующие основу для развития рынков и отраслей экономики;

3) среда, создающая условия для развития технологий и эффективного взаимодействия субъектов экономики и включающая нормативное регулирование, информационную инфраструктуру и безопасность.

Эффективное развитие рынков и отраслей в цифровой экономике возможно при наличии развитых платформ, технологий и инфраструктуры.

Одними из мировых лидеров в сфере цифровой экономики являются США и Китай. Китай обладает крупнейшим в мире рынком электронной торговли и является главной силой, формирующей структуру глобальной цифровизации. В стране бурно развивается цифровая глобализация, создаются мировые тенденции в таких сферах как промышленные инвестиции, бизнес-модели и глобальное управление [1]. Китайский рынок электроторговли – крупнейший в мире, его объем составляет более 40 % от общей суммы онлайн-сделок в мире, при этом 10 лет назад его объем не превышал 1 %.

Выделяются следующие основные факторы, определяющие развитие цифровой экономики Китая:

– масштабный рынок и большое количество интернет-пользователей создают условия для быстрого применения цифровых бизнес-моделей;

– китайские интернет-гиганты, такие как Alibaba, образуют систему, благоприятную для цифровизации, которая постоянно расширяется [1].

– правительство страны стало движущей силой развития цифровизации: ослаблен контроль над цифровыми предприятиями, что дает больше возможностей для выхода на рынок и расширения производства.

Цифровизация – тренд, который является драйвером экономики. Цифровые технологии присутствуют во всех сферах жизни общества. На сегодняшний день банки – лидеры в сфере цифровых технологий. Одним из проявлений цифровизации экономики в частности банковского сектора является развитие дистанционного банковского обслуживания (ДБО).

Ниже представлена диаграмма, отражающая изменение доли взрослого населения, использующего дистанционный доступ к банковским счетам для осуществления перевода денежных средств, а также используемых с этой целью каналов (рисунок 1).

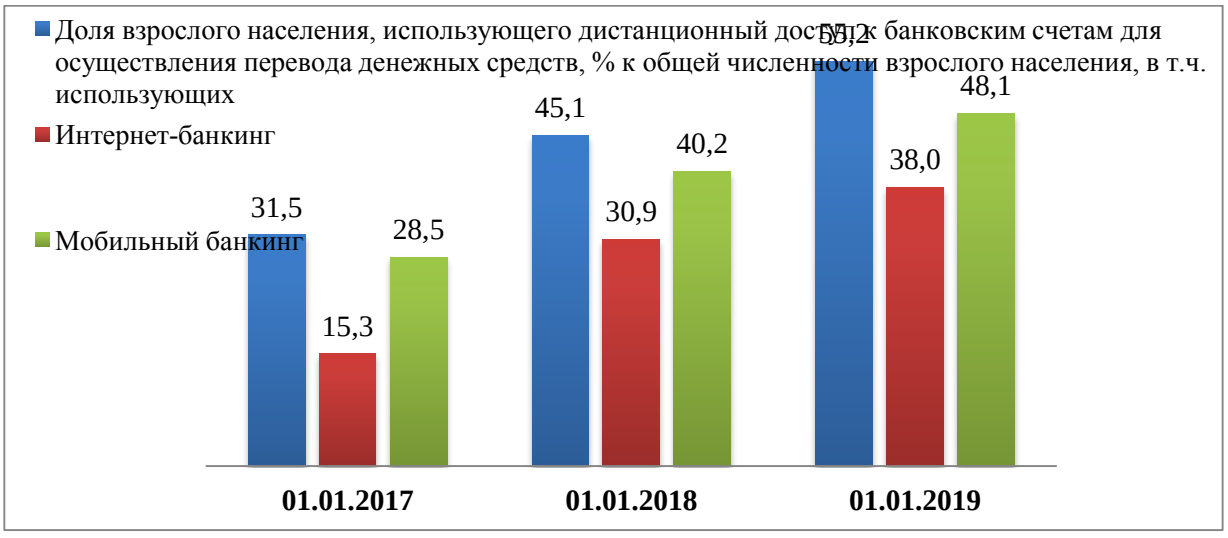


Рисунок 1. Динамика использования каналов ДБО, % [3]

В России доля граждан, использующих каналы ДБО при проведении операций, в 2019 г. выросла по сравнению с 2018 на 10,1 % и составила 55,2 %. При этом по данным на начало 2019 г. доля населения, использующего мобильный банкинг (через приложения и смс) выше, чем доля населения, использующего интернет-банкинг (через стационарный компьютер и мобильное устройство) – 48,1 % и 38,0 % соответственно.

На рисунке 2 по данным World Statistics представлена динамика доли населения стран России, США и Китая, имеющего банковский счет.

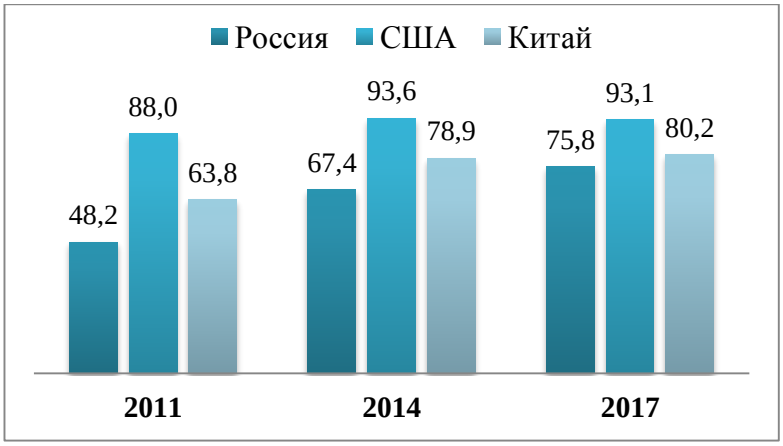


Рисунок 2. Доля населения, имеющего счет в банке, % [2]

По показателю доли населения, которое имеет счет в банке, Россия отстает от наиболее развитых рынков, но показывает высокую динамику, сокращая отставание: с 2011 г. по 2017 г. доля населения, имеющего счет в банке, выросла на 27,6 п.п. и составила 75,8 %, тем самым почти догнав значение показателя в Китае. Значение данного показателя в США наиболее высокое и практически не изменяется.

Тенденции внедрения цифровизации на финансовый рынок.

Современной тенденцией в рамках цифровизации банковской сферы стало создание маркет-плейсов – платформ, на которых клиенты могут выбирать поставщиков товаров и услуг. В России роль маркетплейса банковских продуктов играет портал «Банки.ру», изначально создававшийся как информационная площадка.

В октябре 2018 г. на форуме инновационных финансовых технологий Finopolis ряд коммерческих банков совместно с Московской биржей подписали меморандум о сотрудничестве с целью совместного развития проекта «Маркетплейс». Инициатором проекта выступил Банк России. Проект предоставит физическим лицам возможность сравнивать и выбирать предложения поставщиков финансовых продуктов и услуг и дистанционно их приобретать, находясь в любой точке мира.

Еще одним трендом цифровых банковских технологий является развитие биометрических систем безопасности. Они позволяют автоматически распознавать человека по его предварительно зарегистрированным физиологическим или поведенческим характеристикам, например, голосу,

цифровому изображению лица, отпечатку пальца или изображению радужной оболочки глаза. В банковской сфере биометрические системы могут решать различные задачи, однако основное направление использование биометрических систем – это возможность дистанционной идентификации клиента, что открывает новые возможности в развитии ДБО.

С 1 июля 2018 г. в России начала работать Единая биометрическая система. Система создана по инициативе Банка России и Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ. Разработчиком и оператором Единой биометрической системы выступает «Ростелеком». Система предусматривает обработку сразу двух биометрий: голоса и лица. Уже начался сбор данных. Биометрические технологии используются, прежде всего, для обеспечения безопасности.

Распространение цифровизации обусловлено ускоренным внедрением инноваций, связанных с развитием технологий анализа больших массивов данных и автоматизацией процессов. Все больше граждан в России используют дистанционные каналы обслуживания при получении банковских услуг. При этом уровень распространения ДБО отстает от уровня проникновения интернета, что позволяет говорить о потенциале роста. Развитие цифровых технологий поможет заметно упросить переработку большого количества информации и существенно сократить расходы банков. Однако процесс цифровизации банковского сектора несет в себе как новые возможности, так и угрозы. Поэтому интеграция цифровых технологий в экономическую и социальную жизнь общества должна сопровождаться соответствующим правовым регулированием.

Работа выполнена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора И.Г. Горловской и канд.экон.наук, доцента И.М. Реутовой.

Список источников:

1. China’s digital economy a leading global force URL: https://www.mckinsey.com
2. Сайт World Statistics. URL: https://world-statistics.org/index-res.php?code=FX.OWN.TOTL.ZS?name=Account%20(%%20age%2015+)%20[ts]#top-result
3. Сайт Центрального Банка РФ. Индикаторы финансовой доступности за 2018 год URL: https://cbr.ru/finmarket/development/development_affor/
4. Указ Президента РФ от 07.05.2018 N 204 (ред. от 19.07.2018) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 г.»
5. Указ Президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы»

ВНЕДРЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Вольский П.С.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Сегодня мы уже вступили в эпоху кардинальных изменений связанных с внедрением цифровых технологий в экономику и управление. Это объясняется стремительным развитием микроэлектронных, информационных и телекоммуникационных технологий. Исходя из этого, развитие цифровых технологий в экономике является объективным и неизбежным движением вперед, которое на данный момент имеет свои положительные и отрицательные стороны.*

Ключевые слова: *цифровые технологии, национальная экономика, цифровая грамотность.*

INTRODUCTION DIGITAL TECHNOLOGIES IN ECONOMIC RUSSIA

Volsky P.S.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *Today we have already entered an era of radical changes related to the introduction of digital technologies into the economy and management. This is due to the rapid development of microelectronic, information and telecommunications technologies. On this basis, the development of digital technologies in the economy is an objective and inevitable forward movement, which at the moment has its positive and negative sides.*

Keywords: *digital technology, national economy, digital literacy.*

Внедрение цифровых технологий в национальную экономику создает множество благ для потребителей и общества. Потребители получили массу преимуществ от развития цифровой экономики, хотя этот эффект и не отражается напрямую в показателях ВВП. Благодаря распространению смартфонов обычные люди стали использовать колоссальные вычислительные возможности. Сейчас можно в любой момент получить доступ к знаниям, которые человечество аккумулировало веками, или неограниченному потоку информации в социальных сетях, причем совершенно бесплатно.

Цифровые технологии используются сегодня во всех отраслях экономики и управлении с момента информационной революции, которая произошла в 80-х годах XX века. Предпосылками которого является появление персональных компьютеров, Интернета и мобильных устройств.

В настоящее время любой человек, с помощью удаленных каналов связи может записаться к врачу, заплатить налоги или приобрести нужный товар, а функционирование бизнеса, частично или полностью осуществляется через Интернет.

Благодаря развитию технологии в экономике и управлении для всех видов бизнеса стало доступно повышение производительности труда работников, расширения сферы продаж, приобретения товаров и услуг, снижение затрат путем оптимизации процессов.

Цифровые технологии для среднего и малого бизнеса открывают широкий спектр возможностей развития в различных направлениях. Бизнес становится более прозрачным, за счет цифровизации налогового администрирования в РФ действующего с 1991 года путем внедрения идентификационного номера налогоплательщика (ИНН) для целей учета налогоплательщиков. Внедрение автоматизированной системы контроля (АСК). А также конкурентоспособным – за счет использования различных площадок по закупкам в рамках Федеральных законов 223-ФЗ и 44-ФЗ.

Появляется множество различных инструментов для удобства и комфортного ведения бизнеса, такие как:

– приложение Сбербанк Бизнес Онлайн помогает эффективно работать с зарплатными ведомостями, распознавать счета по фото, создавать и проводить нужные платежи;

– бухгалтерская программа (программное обеспечение 1С). Является современным решением по упорядочиванию информации и всех подсчетах, начиная от доходов, заканчивая расходами;

– CRM-система включает в себя: ведение проектов и сделок; постановка задач и контроль дедлайнов; отслеживание KPI и отчетов в режиме онлайн; учет рабочего времени; автоматизация работы с документами и рассылками; запись клиентов на услуги и пр. Если интегрировать CRM с IP-телефонией, электронной почтой, сервисом sms-рассылки, соцсетями и мессенджерами, то им можно звонить, писать письма и sms прямо из системы. При этом вся история взаимодействия сохраняется в индивидуальных карточках клиентов).

Важным аспектом функционирования цифровой технологий в экономике является обеспечение информационной и экономической безопасности государства и бизнеса, защиты персональных данных и неприкосновенности частной жизни российских граждан в цифровом пространстве.

В условиях использования цифровых технологий в экономике данные становятся формой капитала. Формирование, накапливание и использование такого рода капитала требуют тесного сотрудничества государства и бизнеса, государства и гражданского общества, бизнеса и гражданского общества.

Миссия развития цифровых технологий в экономике России – повысить качество жизни, обеспечить конкурентоспособность страны и национальную безопасность.

Таким образом, цифровая грамотность, желание и готовность пробовать новые методы решения проблем, рисковать, экспериментировать и создавать ценные социальные связи и бизнес-партнерства будут все больше становиться неотъемлемыми атрибутами успеха граждан и компаний в нашей стране.

Работа выполнена под научным руководством Т.С. Коломиец

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ

Гринёва Т.Н., Ковальчук А.В., Савченко Т.В.
Московский финансов-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассматриваются вопросы влияния цифровых технологий на общение людей. Представлены достоинства и недостатки использования инноваций в повседневной и деловой сфере деятельности человека.*

Ключевые слова: *цифровые технологии, коммуникация, деловое общение, средства коммуникации, цифровая грамотность.*

THE IMPACT OF DIGITAL TECHNOLOGIES ON HUMAN COMMUNICATION

Grineva T.N., Kovalchuk A.V., Savchenko T.V.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article considers the impact of digital technologies on people's communication. The advantages and disadvantages of using innovations in the daily and business sphere of human activity are presented.*

Keyword: *digital technologies, communication, communication, Internet addiction, means of communication, digital literacy.*

В нашей жизни происходит усовершенствование и внедрение новых технологий и большинство из них содержат коммуникативную функцию, которая, непосредственно, и влияет на общение человека.

Если раньше для общения использовались гонцы, почтовые голуби, телеграф, радио, то в настоящее время используются такие средства как телефон, компьютер и пр.

Использование современных технологий деловых коммуникаций как никогда важны для современного делового человека. Этим определяется актуальность выбранной нами темы: «Влияние цифровых технологий на деловое общение».

Целью нашего исследования является выявление возможностей влияния цифровых технологий на деловое общение в менеджменте.

Цифровые технологии – это дискретная система, которая базируется на способах кодирования и трансляции информационных данных, позволяющих решать разнообразные задачи [1].

Будущий прогресс во всех сферах жизни общества тесно связан с развитием цифровых технологий. Возможности цифровых технологий, можно сказать, безграничны. Информационные технологии – это одна их ветвей цифровых технологий.

Цифровую экономику, вырастающую на базе экономики информационной, можно определить как ее продолжение в новом качестве, которая отличается нелинейной скоростью распространения инноваций, глубиной и масштабом проникновения цифровых технологий, силой влияния цифровых комплексов и систем [1]. Их применение многое меняет не только в образе мышления деловых людей, но и в деловом общении партнеров.

В чем оно заключается? «Цифровизация» оказала влияние:

– во-первых, на способы организации и ведения бизнеса, его маркетинговые стратегии;

– во-вторых, на обеспечение бизнеса ресурсами;

– в-третьих, на производственные и на трансакционные издержки (организационные, управленческие, коммуникационные, расходы на получение, обработку и хранение информации), которые в цифровой сфере резко снижаются либо вообще исчезают.

Наступление эры цифровизации внесло существенные изменения не только в форму, но и в содержание коммуникаций. Прежде всего потому, что цифровым стало не только профессиональное, автоматизированное общение, но и личное. Соцсети, чаты, форумы не только упрощают, но порой и заменяют личные встречи. Конечно, взаимодействие стало более удобным, быстрым комфортным. Вот только многие не сразу заметили, что виртуальное общение, виртуальная коммуникация происходит путем виртуального аватара – в Сети присутствуем не мы, а наши цифровые «двойники», которые чем дальше, тем больше начинают обладать собственной личностью [3].

В последние годы цифровое общение значительно вытесняет личностное: это удобно, быстро, комфортно, сохраняется вся история взаимодействия. Но, кто хотел общаться лично, и сейчас продолжает это делать. Кто любил живой образ и голос, не изменяет своим предпочтениям. Соцсети, форумы, чаты – очень удобные инструменты, которые делают общение более доступным, расстояние перестает иметь значение. Однако если говорить про бизнес, то самый дорогой ресурс здесь – это доверие, которое зарабатывается годами. Это такая грань бизнес-отношений, которая была, есть и будет неизменной всегда и не зависит от инструментов общения. И как тут без личностного общения?

К достоинствам использования цифровых технологий можно отнести: высокий уровень цифровой грамотности, широкие возможности для получения информации, самовыражения и творчества, способность к многозадачной деятельности.

Цифровые технологии позволяют человеку изменить содержания своего досуга, с их помощью можно решать деловые задачи и осуществлять коммуникации; получать знания; совершать покупок и другое, что снижает естественную активность в обычной жизни.

Из-за использования новых технологий появляются проблемы для людей, в частности, к проблемам можно отнести:

– интернет – зависимость, которая ведет к нарушению социальной адаптации (неуверенность в реальном общении, страх быть отвергнутым, несамостоятельность);

– проблемы здоровья личности (говоря о зависимости, большинство исследователей приходят к выводу, что это является болезненным состоянием в виде: перенапряжение мышц, депрессия, сухость в глазах, головные боли и т.п.);

– лишение эмоционального состояния, так как нарушается невербальная сторона общения, потому что вместо мимики, жестов, зрительного контакта появляются иные способы выражения такие, как «стикеры», «смайлы»;

– изменение языка как средство коммуникации, что ведет к затруднению реального общения между людьми (меняются стиль и средства коммуникации).

Несмотря на достоинства и недостатки цифровых технологий, человек сам устанавливает, как он будет проводить свое время и на что будет его тратить. Целесообразное использование инноваций только облегчает нашу деятельность и не несет вред окружающему.

Список источников:

1. Борисюк, Н.К. Механизм развития цифровой экономики в регионе: трактовка понятия / Н.К. Борисюк, О.С. Смотрина// Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2018. – № 7. – С. 18–22 – https://elibrary.ru/item.asp?id=36062037

2. Деловые коммуникации / Под. ред. Т.Ю. Анопченко. – М.: КноРус, 2018. – 248 с.

3. Плакса, Ю.В. Современные методы коммуникации в организациях / Ю.В. Плакса // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 12–2. – С. 1199–1203.

РЕАЛИЗАЦИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ПО ВНЕДРЕНИЮ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ КАЗАХСТАНА НА ПРИМЕРЕ АО «КИРИ»

Ибрагимова Н.В.
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассмотрены вопросы внедрения цифровизации в экономику Республики Казахстан, ее состояние на текущий период. Приводится сравнение внедрения цифровых технологий в Российской Федерации и Республике Казахстан. На примере предприятия показана ситуация проведения процесса цифровизации на сегодняшний день. Проблематика статьи заключается в необходимости проведения анализа предприятий на предмет готовности к внедрению в их деятельность современных цифровых технологий. Целью написания статьи явилась необходимость оценки эффективности программ внедрения цифровизации в экономику не только на макро, но и на микроуровнях стран СНГ.*

Ключевые слова: *цифровизация, цифровая экономика, оцифровка, анализ, цифровые технологии, стратегия.*

IMPLEMENTATION OF MEASURES FOR THE INTRODUCTION OF DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES IN KAZAKHSTAN ON THE EXAMPLE OF JSC «KIRI»

Ibragimova N.V.
Omsk state University F.M. Dostoevsky
Russia, Omsk

Abstract. *The article deals with the introduction of digitalization in the economy of the Republic of Kazakhstan, its state for the current period. On the example of an enterprise, the situation of the digitalization process is shown today. The purpose of this article is to evaluate the effectiveness of digitalization programs in the economy not only at the macro, but also at the micro levels of the CIS country.*

Keyword: *digitalization, digital economy, digitization, analysis, digital technologies, strategy.*

Программа «Цифровой Казахстан» не имеет целесообразный анализ международного опыта.

Сегодня проблемы оцифровки экономики (или четвертой промышленной революции) определяются многими странами, развитыми и развивающимися. Многие страны одобрили аналогичные программы и стратегии, и наши должностные лица располагают достаточным материалом для подробного изучения различных подходов [1, с.23].

Россия утвердила свою программу «Цифровая экономика Российской Федерации» за пять месяцев до казахстанской.

Если посмотреть на российскую программу, которая идеально соответствует международному опыту, то главная роль государства заключается в создании экосистемы, в которой эффективно взаимодействуют компании, для того, чтобы оцифровать экономику.

Кроме того, правительство должно нести ответственность за создание необходимых и достаточных институциональных и инфраструктурных условий, устранение существующих барьеров и ограничений для создания и развития высокотехнологичных предприятий и предотвращение возникновения новых барьеров и ограничения, как в традиционных отраслях, так и в новых.

В свою очередь, программа «Цифровой Казахстан» предполагает два уровня развития оцифровки. Второе направление развития чем-то похоже на российскую программу, но, тем не менее, по сравнению с российской, наша программа выглядит довольно незавершенной и плохо разработанной.

Первое направление развития цифровой экономики гласит:

«Оцифровка существующей экономики – обеспечить прагматичный запуск, состоящий из конкретных проектов в реальном секторе, запуска проектов по оцифровке и технологическому переоснащению существующих секторов экономики, государственных структур и развития экономики». Цифровая экономика транснациональна по своей сути, потому крайне актуальным является предложение Н. Назарбаева создать в рамках ЕАЭС общий рынок труда и единую интегрированную евразийскую электронную биржу труда [1, с.118].

Анализ программы «Цифровой Казахстан» показывает, что государство будет делать прямо противоположное тому, что сказано в этой ключевой рекомендации. Другими словами, государственные служащие уже выбрали проекты по оцифровке данной компании, предоставят им льготное вознаграждение, и они сами выполнят эту оцифровку (автоматизацию).

В то же время есть серьезные сомнения в том, что эти проекты принесут пользу как самой компании, так и росту экономики в целом. В свою очередь, все эти глубокие структурные изменения в экономике могут быть достигнуты только в результате фундаментальных политических реформ. Необходимо проводить политическую либерализацию, как написано в стратегии «Казахстан 2050» [2, с.45].

В рамках этой стратегии необходимо инициировать реальную политическую конкуренцию. Необходимо добиться реального (а не косметического) разделения государственной власти между независимыми друг от друга ветвями контроля (но также и между ними): законодательной, исполнительной и судебной.

Цифровизация воздействует на повышение конкурентоспособности национальных предприятий за счет сокращения издержек производства, улучшения условий труда, повышения производительности труда, сокращения времени между разработкой и производством продукции на зарубежные рынки.

Кроме того, внедрение цифровых технологий позволяет развивать сотрудничество между различными производителями, что позволяет им интегрироваться в мировую сеть. В то же время, высокотехнологичные ИТ-сервисы будут создаваться вокруг цифровых технологий. ИТ-сервисы будут предоставлять услуги по совершенствованию и сопровождению цифровизации.

Цифровизация промышленности в первую очередь влияет на повышение конкурентоспособности отечественных предприятий за счет снижения производственных издержек, улучшения условий труда, повышения производительности, сокращения времени от разработки до выхода продукции на внешние рынки.

Также внедрение цифровых технологий позволяет развивать кооперацию между различными производителями, что позволяет встраиваться в глобальную цепочку. Наряду с этим вокруг предприятий, которые внедряют цифровые технологии, будут создаваться высокотехнологичные сервисные ИТ-компании. Они будут предлагать свои услуги по разработке и сопровождению цифровых решений.

С целью успешного и планомерного внедрения цифровых технологий в Республике Казахстан, в данный процесс вовлекаются различные государственные и частные структуры, то есть предприятия, непосредственно влияющие на усиление и улучшение процесса цифровизации.

Одним из таких предприятий является Акционерное общество «Казахстанский институт развития индустрии» (АО «КИРИ»).

АО «КИРИ» принимает непосредственное участие в реализации государственной политики индустриализации, и, соответственно во внедрении цифровизации в различные аспекты экономической деятельности Казахстана.

В контексте участия данного предприятия в цифровизации экономики, были определены его сильные и слабые стороны, а также существующие возможности и угрозы для деятельности (Таблица 1).

Таблица 1

SWOT анализ АО «КИРИ»

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Законодательно закрепленный статус национального института развития в области развития индустрии, гарантирующий минимальный государственный заказ 2. Существенный опыт разработки и реализации промышленной политики 3. Наработанные информационно-аналитические ресурсы	1. Недостаточная эффективность внутренних бизнес-процессов 2. Слабо диверсификация доходной части бюджета 3. Низкий уровень коммуникаций с заказчиком и конечными потребителями, ведущий к недостаточному предложению и качеству услуг 4. Недостаточно развитое корпоративное управление
Возможности	**Угрозы**
1. Обретение новой более ответственной роли и места в промышленной политике страны 2. Трансформация компетенций, наработанных в рамках основной деятельности, для оказания услуг сторонним организациям 3. Становление авторитетной, узнаваемой организации на внутреннем и международном рынке	1. Системный кризис на внешних рынках и переориентация государственной экономической политики 2. Неудачи политики индустриализации ввиду неэффективной системы реализации мониторинга 3. Усиление конкуренции передачи части потенциальных контрактов сторонним организациям 4. Противодействие со стороны других государственных органов и институтов

Таким образом, проанализировав внешнюю и внутреннюю среду предприятия, можно предложить следующие решения, позволяющие данной компании наиболее эффективно войти в систему цифровизации экономики страны:

– каждый определенный период времени в компании АО «КИРИ» проводились различные мероприятия, тренинги и семинары для повышения квалификации, повышения грамотности в ИТ-сфере сотрудников компании. На эти мероприятия должны быть приглашены ИТ-специалисты, руководители, имеющие опыт по внедрению цифровизации в собственных предприятиях для обмена знаниями и навыками для дальнейшего применения в работе.

– так как АО «КИРИ» отвечает за стратегию развития «ИНДУСТРИЯ 4.0» необходимо принятие мер, а это модернизация уже имеющих технологий (улучшения сайта), создание мобильного приложения. Также компании следует следить за быстро меняющимся спросом на ориентирующуюся инновационную продукцию.

– для того, чтобы выйти на международный рынок, нужно будет включить онлайн услуги, так как современные возможности интернета могут позволить работать с клиентом, находящимся в другой точке мира.

– для повышения качества связи с клиентом можно создать искусственный интеллект, который бы не оставлял без ответа ни один вопрос потенциального клиента. Такую практику можно наблюдать на передовых сайтах, занимающихся продажей услуг.

– необходимо модернизировать программное обеспечение и платформу, для обработки больших данных. Это позволит ускорить темп работы и сократит издержки.

Работа выполнена под научным руководством д-ра экон. наук, профессора Л.А. Родины.

Список источников:

1. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года № 827 «Об утверждении Государственной программы «Цифровой Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 20.12.2019 г.)
2. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А.Назарбаева Народу Казахстана«Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства» (Астана, 14 декабря 2012 года)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Мавлютова Г.А.[1], Ножкина Е.Б.[2], Алтухов П.Л.[2]
1. Саратовский социально-экономический институт (филиал), РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, Саратов
2. Саратовская государственная юридическая академия
Россия, Саратов

Аннотация. *В статье рассматриваются процессы трансформации системы управления в условиях цифровой экономики во взаимосвязи с развитием человеческого капитала. Уделяется внимание синергетическому эффекту, влияющему на развитие человеческого капитала. Представлены авторские определения человеческого капитала, системы управления бизнесом и образованием.*

Ключевые слова: *человеческий капитал, система управления, экономический рост, цифровая экономика.*

IMPROVING THE MANAGEMENT SYSTEM IN THE DIGITAL ECONOMY AS A FACTOR OF HUMAN CAPITAL DEVELOPMENT

Mavlyutova G.A.[1], Nozhkina E.B.[2], Altukhov P.L.[2]
1. Saratov socio-economic Institute (branch), REU im. G. V. Plekhanov
Russia, Saratov
2. Saratov state law Academy
Russia, Saratov

Abstract. *The article discusses the processes of transformation of the management system in the digital economy in relation to the development of human capital. Attention is paid to the synergistic effect that affects the development of human capital. The author's definitions of human capital, business and education management systems are presented.*

Keywords: *human capital, management system, economic growth, digital economy.*

Актуальность исследования проблемы развития человеческого капитала обусловлена современным состоянием экономических отношений. В связи с чем, следует обратить внимание на трансформацию системы управления в условиях цифровой экономики, связанную с усложнением и ускорением динамики бизнеса в условиях современной цифровой экономики, что требует решения

множества проблем, как в правовой, производственно-хозяйственной, финансово-кредитной сферах, так и в сфере работы с персоналом. При этом необходимо учитывать сложносоставной характер системы управления. Значимыми характеристиками данной системы в цифровой экономике следует признать комплексность, многоуровневость и взаимосвязанность.

Для исследования синергетического эффекта, влияющего на развитие человеческого капитала, остановимся подробнее на системах управления бизнесом и образованием. По абсолютно верному, на наш взгляд, мнению известных ученых Алетдиновой А.А. и Корицкого А.В. накопленный человеческий капитал играет решающую роль в определении степени активности малого бизнеса в регионах России [1, с. 9]. Целесообразно данное суждение применить к сфере бизнеса в целом. Исторически основу накопленного человеческого капитала составляет полученное индивидом образование [2, с. 11]. При этом синергетический эффект следует исследовать с применением методологии теории систем.

Система управления бизнесом – это комплексный механизм оптимального достижения заданных целей.

Современная система управления бизнесом включает: управление внешнеторговой деятельностью фирм; логистический аудит; финансовую логистику; финансовую инженерию; маркетинговый контроль и мониторинг; анализ контрактов и договоров; реинжиниринг бизнес-процессов (BPR); риск-менеджмент; проектный менеджмент; управление персоналом (HR – менеджмент); управление знаниями; облачные сервисы; компьютерные интегрированные информационные системы; информационный менеджмент.

Система управления образованием – это совокупность действий, соответствующих органов, направленных на прогнозирование, планирование, организацию, анализ, мониторинг, контроль образовательного процесса, способствующих развитию образовательно-воспитательных учреждений и системы образования в целом, самореализации личности.

Инновационными направлениями развития системы управления образованием выступают: искусственный интеллект с использованием технологий больших данных и облачных вычислений; нейросети; мониторинг образовательного процесса; информационно-аналитическое обеспечение; интегрированные информационные системы. Следует продолжать развитие дистанционной и непрерывной форм образования, маркетинговой деятельности в образовании и образовательного менеджмента.

Экономический рост страны, ее устойчивые позиции на международном уровне во многом определяются кадровым потенциалом. В связи с чем следует обратить внимание на «человеческий капитал», как на совокупность знаний, профессиональных навыков человека, применяемых в трудовой деятельности с целью повышения доходности и достижения социального эффекта.

Развитие человеческого капитала выражается в росте производительности труда, а также в интеллектуальном росте, повышении профессиональных компетенций, усилении конкурентного статуса, как отдельного работника, так

и трудового коллектива, на базе синергетических эффектов от взаимодействия усовершенствованных систем управления бизнесом и образованием.

В условиях современной экономики, обострения конкурентной борьбы ряд руководителей крупных компаний уделяют внимание развитию человеческого капитала, путем формирования и контроля корпоративных требований на уровне среднего и высшего образования. Создаются условия для генерации студентами инновационных идей, в том числе, в сфере экономико-правового управления бизнесом, проводятся конкурсы профессиональной направленности, талантливая молодежь приглашается к совместной работе. В свою очередь, важное значение для учебных заведений имеют выступления ведущих специалистов на научно-практических студенческих конференциях и конференциях профессорско-преподавательского состава. Повышается эффективность обратной связи «бизнес-образование».

Список источников:

1. Алетдинова А.А., Корицкий А.В. Человеческий капитал и малый бизнес России // Российское предпринимательство, № 10 (2), 2011. – С. 4–10.

2. Байгуренова М.А., Мусатаева А.А. Человеческий капитал в современной ситеме управления // Вестник Российского университета кооперации, № 3 (37), 2019. – С. 11–15.

ПРАКТИКА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ ЗА РУБЕЖОМ

Морозова В.А., Пузина Н.В.
Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассмотрены возможности узаконить торговлю алкоголем по интернету. Для проверки гипотезы, что легализация такой продукцией не сильно скажется на уровне потребления алкоголя населением, проведен анализ. В качестве результата сделан вывод, что дистанционная торговля алкоголем не является в России ограничением потребления и может быть введена.*

Ключевые слова: *интернет-торговля, алкогольная продукция.*

PRACTICE OF INTERNET TRADE IN ALCOHOLIC PRODUCTS ABROAD

Morozova V.A., Puzina N.V.
Dostoevsky Omsk State University
Russia, Omsk

Abstract. *The article considers opportunities to legalize the sale of alcohol on the Internet. To test the hypothesis that legalization of such products will not have a significant impact on the level of alcohol consumption by the population, an analysis was carried out. As a result, it was concluded that remote alcohol trade is not a restriction of consumption in Russia and can be introduced.*

Keywords: *internet trade, alcoholic products.*

С 2016 года Министерство финансов Российской Федерации разрабатывает законопроект по легализации интернет-торговли алкоголем в России. Такая деятельность запрещена в России с 2007 года в целях снижения доступности спиртного и уменьшения уровня потребления алкоголя в стране. Сегодня запрет на интернет-торговлю алкоголем уже не является механизмом ограничения доступности и снижения уровня потребления алкоголя населением. Основная причина, почему данный законопроект еще не принят, это опасения экспертов, что при расширении рынка сбыта спиртного увеличится доступность продукции для несовершеннолетних. Гипотезой исследования является обратное утверждение, доказать которое планируется, исследуя практику торговли в секторе B2C в зарубежных странах.

Среднегодовые темпы роста рынка B2C в мире составляют около 18–20 % в год. Это примерно 3–4 % от общего ритейла в России и до 10–12 % в США и других развитых странах. По некоторым прогнозам, доля торговли в интернете в общем ритейле достигнет 20 % в ближайшие несколько лет [1]. В 2017 году

по данным интернет-портала консалтинга и отраслевых исследований eMarketer объем продаж мировой розничной интернет-торговли достиг 2,304 трлн. долл. США (на 24,8 % больше, чем в 2016 году) [2]. С 2014 года розничная интернет-торговля показывает уверенный рост, увеличившись с 2014 по 2017 год на 968 млн. долл. США, прогноз показателя до 2021 года положительный [3].

B2C является одним из крупнейших сегментов интернет-торговли, в котором доминируют продажи одежды, бытовой электроники и игрушек (категории «Fashion», «Electronics&Media», «Toys, Hobbys»). Категория «Food&Personal Care» составляет не более 20 % [4].

По проникновению интернета в категориях товаров в сегменте B2C, категория «Food&Drink» является одной из наименее популярных наряду с «Home Improvement». По данным категориям товаров в 2017 году доля проникновения составила всего 3 %, к 2022 году ожидается повышение доли проникновения по категории «Food&Drink» всего на 1%. Что касается возрастных групп, совершающих покупки в интернете, в основном это люди в возрасте от 25 до 54 лет (77,9 %) [5].

Если рассматривать розничную интернет-торговлю в страновом аспекте, то необходимо отметить, что ее объемы рынка лидируют в Азиатско-Тихоокеансом регионе, этому способствует рост интернет-торговли в Южной Корее и Китае. Китай является ведущей страной в сфере интернет-торговли. В 2016 году в Китае продажи достигли 354 млрд. долл. США, таким образом, интернет-торговля заняла 17 % от общего объема розничных продаж в стране [2]. В этом же году рынок интернет-торговли Китая превзошел рынок США, став крупнейшим рынком розничной интернет-торговли в мире. Крупнейшими розничными продавцами в интернете в Китае являются Alibaba и JD.com. Необходимо также отметить, что Китай является крупнейшим рынком электронной торговли в мире. В стране насчитывается более 600 миллионов интернет-пользователей.

Следующим за Азиатско-Тихоокеанским регионом крупнейшим рынком электронной торговли является Северная Америка. На долю розничной интернет-торговли в США в настоящее время приходится 13 % от общего объема розничных продаж страны. Всего за десять лет доля розничной интернет-торговли выросла более чем в два раза – в 2007 году в секторе B2C составляла 5,1 % от общего объема розничных покупок [6]. Распределение по странам следующее: Китай, США, Великобритания, Япония, Германия, Франция, Южная Корея, Россия, Канада, Бразилия [7].

Переходя к обзору практики интернет-торговли алкогольной продукцией в некоторых странах, кажется целесообразным выбор таких стран, как Китай, США и Южная Корея. Причины выбора Китая и США очевидны. Южную Корею стоит рассмотреть по двум причинам, во-первых, в рейтинге Всемирной Организации Здравоохранения Южная Корея находится ближе всего к России по сравнению с другими странами из этого списка. Во-вторых, в Южной Корее также, как сейчас в России, была запрещена интернет-торговля алкоголем до 2016 года.

Рассмотрим статистику по рынку США. По данным аналитического агентства Slice, онлайн-продажи пива, спиртных напитков и вина в США выросли на 32,7 % в 2017 году. Онлайн-продажи алкогольной продукции в США в 2017 году достигли 1,7 млрд. долл. США, согласно отчету инвестиционной фирмы Rabobank. В целом, на интернет-торговлю алкоголем приходится 5 % от общего объема продаж алкоголя в Соединенных Штатах. Самым популярным видом алкогольной продукции для покупки в интернете в США сегодня является вино, которое занимает более 65 % онлайн-продаж алкоголя в течение 25-месячного периода с 1 января 2016 года по 31 января 2018 года. Затем по популярности идут крепкие алкогольные напитки и пиво [8]. Согласно статистике, женщины составляют около 55,7 % всех потребителей алкогольных напитков, заказанных онлайн; 56,7 % всего алкоголя, потребляемого женщинами, составляет вино, приобретаемое ими через интернет. Вино также является самым популярным алкоголем, приобретенным онлайн мужчинами (47 % от всех онлайн-покупок алкоголя).

Что касается Китая, согласно отчету «IWSR Ecommerce Study: A strategic roadmap for alcoholic beverages» онлайн продажи алкоголя в Китае растут примерно на 15 % каждый год. Результаты исследования показывают, что Китай является крупнейшим в мире онлайн-рынком алкоголя; продажи алкоголя через Интернет составили 6,1 млрд. долл. США в 2017 году. Исследование IWSR показывает, что китайский алкогольный рынок онлайн-напитков сконцентрирован, ведущими игроками являются Tmall и JD, которые занимают более 70 % рынка. Самый популярный напиток – традиционный байцзю (крепкий дистиллят). За 2017 год продажи байцзю выросли на 38,5 %, достигнув 286,5 млн. долл. США. Фактически объем продаж байцзю упал примерно на 20 %, однако, резкий рост цен на напиток (на 72 %) привел к росту продаж в стоимостном выражении [9].

До 2016 года в Корее была запрещена доставка онлайн заказов алкоголя, однако с 2016 г. супермаркетам и предприятиям общественного питания можно легально продавать некоторые алкогольные напитки, но только вместе с заказом еды. Для продажи алкоголя через Интернет необходимо получить лицензию. Однако заказ и доставка вина и крепких алкогольных напитков запрещены, кроме традиционного корейского алкоголя (соджу). Онлайн-продажи традиционного алкоголя также разрешены на Kmall24 – сайте, организованном Корейской ассоциацией международной торговли, и в других онлайн-магазинах, управляемых государственными учреждениями – для увеличения экспорта и продаж внутри страны алкогольной продукции [10]. На примере Южной Кореи можно посмотреть, увеличилось ли потребления алкоголя после легализации интернет-торговли. За два последних года уровень потребления алкоголя в Корее не изменился, т.е. легализация интернет-торговли алкоголем не повлияла на уровень потребления [11]. По данным ВОЗ в России, напротив, после 2007 года потребление алкоголя изменилось: снизилось за последнее десятилетие, однако вряд ли за счет ограничения интернет-торговли алкоголем. Во-первых, в 2006 году был существенно увеличен уставный капитал для производителей спирта

и алкогольной продукции, а региональным властям дали право повышать уставный капитал для розничных торговцев алкоголем. В результате закрылись небольшие производители и мелкие торговые точки по всей стране. Во-вторых, за последние 10 лет в несколько раз выросли акцизы на алкоголь, правительство внедрило Единую государственную автоматизированную информационную систему (ЕГАИС) электронной регистрации алкоголя. В последние годы был введен практически полный запрет рекламы спиртного, повышена минимальная цена на водку, ограничено время продаж: купить алкоголь стало возможно только в специализированных магазинах или специальных отделах крупных магазинов, и только в дневное время. Поэтому сложно сказать насколько действительно запрет дистанционной торговли алкоголем повлиял на потребление.

Второй причиной, почему данный запрет был введен в 2007 году, является стратегия снижения доступности спиртного. В этой части запрет на дистанционную торговлю алкогольной продукцией не сработал. Эксперты компании Group-IB, специализирующейся на предотвращении кибератак, оценили ежегодный доход теневого рынка алкогольной продукции в интернете в 1,7 млрд. рублей. Экспертами направления Brand Protection Group-IB было зафиксировано более трех тысяч интернет-магазинов, действующих в обход российского законодательства о запрете дистанционных розничных продаж алкоголя, и более 100 сайтов, распространяющих оптом подделки спиртных напитков [12]. Соответствующие сайты создаются как магазины, продающие сувениры (магниты, зажигалки и т.п.) с изображением алкоголя. При покупке такого сувенира (по цене полноценной бутылки алкоголя), магазин в качестве подарка предоставляет выбранный алкогольный напиток. Такие магазины работают круглосуточно, доставляя алкоголь, в том числе и несовершеннолетним. По данным Data Insight, конверсия в интернет-магазинах в категории «алкоголь», рассчитанная как соотношение числа заказов в месяц к количеству посетителей, равна 0,6 % (для розничного магазина приемлемой считается конверсия от 0,7 % до 1,5 %). При средней стоимости одной покупки в 1000 рублей, ежемесячно 3000 розничных онлайн-магазинов приблизительно зарабатывают от 107,5 млн. рублей.

Таким образом, запрет на дистанционную торговлю алкоголем, введенный в 2007 году, сегодня не является механизмом ограничения потребления алкоголя россиянами, и, более того, делает покупку алкоголя более доступной, чем в обычном розничном магазине. Ввиду наличия немалого по объему теневого рынка алкогольной продукции в интернете в России, вероятно, правительству стоит разрабатывать меры по регулированию такого рынка другими методами, кроме как запрета на дистанционную торговлю алкоголем.

Список источников:

1. Крапонина Ю.Э. Рынок электронной коммерции: мировые тенденции и российские реалии // Вестник РИНХ. – 2016. – № 2 (54). – С. 43–48.

2. Mobile Is Driving Retail Ecommerce Sales Worldwide. eMarketer Retail [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://retail.emarketer.com/article/global-ecommerce-topped-23-trillion-2017-emarketer-estimates/5a6f89f5ebd40008bc791221.

3. Официальный сайт статистического портала «Statista» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales.

4. Официальный сайт статистического портала «Statista» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.statista.com/outlook/243/100/ecommerce/worldwide#market-revenue.

5. Global Ecommerce Report // Ecommerce Foundation. – Режим доступа: https://www.ecommercefoundation.org/wp-content/uploads/2018/10/Global-B2C-e-Commerce-Country-Report-2018.pdf.

6. Fareeha A. A decade in review: E-commerce sales vs. retail sales 2007-2017 // Digital Commerce 360: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.digitalcommerce360.com/article/e-commerce-sales-retail-sales-ten-year-review.

7. Orendorff A. Global Ecommerce Marketplaces: The Complete List by Region and Sales // ShopifyPlus. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.shopify.com/enterprise/global-ecommerce-marketplace.

8. The Online Opportunity for Alcohol Sales // One Space. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.onespace.com/blog/2018/10/online-opportunity-alcohol-sales/ (дата обращения: 06.04.19); Melton J. Alcohol by App: Online sales of beer, liquor and wine grew by 32,7 % in 2017 // Digital Commerce: Официальный сайт. – Режим доступа: https://www.digitalcommerce360.com/2018/03/15/online-sales-of-beer-liquor-and-wine-grew-by-32-7-in-2017.

9. Koutsakis G. Here Are The Drinks Leading China's Booming Alcohol Industry In 2018 // Forbes: Официальный сайт. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.forbes.com/sites/georgekoutsakis/2018/07/20/here-are-the-drinks-leading-chinas-booming-alcohol-industry-in-2018/#15d3fdb07e17.

10. Song Su-Hyun, Lee Hyun-Taek Alcohol deliveries expand // Korea JoongAng Daily. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://koreajoongangdaily.joins.com/news/article/article.aspx?aid=3020992

11. Global Health Observatory data repository // World Health Organization. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://apps.who.int/gho/data/node.main.A1036?lang=en.

12. Еременко Е. Теневая торговля в интернете приносит 1,7 млрд. рублей в год // Forbes. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.forbes.ru/biznes/355151-tenevaya-torgovlya-alkogolem-v-internete-prinosit-17-mlrd-rubley-v-god.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Рячкин А.Ю.
Омский государственный технический университет
Россия, Омск

Аннотация. *В настоящей статье рассматривается феномен цифровой экономики, определяются ее положительные и отрицательные стороны, а также анализируется необходимость ее внедрения и совершенствования в целях развития экономики Российской Федерации.*

Ключевые слова: *цифровая экономика, цифровизация, экономическая система, цифровые технологии, четвертая промышленная революция.*

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DIGITAL ECONOMY DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION

Ryachkin A.Yu.
Omsk state technical University
Russia, Omsk

Abstract. *This article examines the phenomenon of the digital economy, identifies its positive and negative aspects, and analyzes the need for its implementation and improvement in order to develop the economy of the Russian Federation.*

Keywords: *digital economy, digitalization, economic system, digital technologies, the fourth industrial revolution.*

В современных условиях развитие цифровой экономики стало актуальной задачей для всех государств мира. Понятие «цифровая экономика» всё чаще используется в средствах массовой информации и употребляется в повседневной жизни людей. В организациях самых различных сфер и отраслей экономики внедряются цифровые методы управления, учёта ресурсов, бухгалтерского учёта и т. п. Все это, безусловно, отражается не только на деятельности самих работников, но и на жизнедеятельности граждан, значительно повышая производительность их труда. В широком понимании цифровая экономика представляет собой «комплекс экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий» [1, с. 34].

В современном мире, в котором около половины населения активно использует сеть Интернет, осуществляет через неё различные торговые и финансовые сделки, развитие цифровых технологий становится одной из приоритетных социально-экономических задач. Виртуальная реальность современной жизни являет собой пространство, в котором создаются новые

продукты и идеи. В результате цифровая экономика сегодня представляет собой динамично развивающуюся сферу жизнедеятельности, способную полностью переформатировать все традиционные хозяйственные связи и существующие бизнес-модели. Необходимо отметить, что стремительное и повсеместное распространение высоких технологий делает невозможным дальнейшее разделение онлайн- и офлайн- сфер экономической жизни.

Согласно Программе «Цифровая экономика Российской Федерации», подготовленной по поручению Президента РФ Правительством РФ совместно с экспертным и деловым сообществами, основными направлениями развития в области цифровой экономики на период до 2024 г. выступают: нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и технических заделов, информационная инфраструктура и информационная безопасность [6].

На сегодняшний день общество функционирует в условиях так называемой четвертой промышленной революции – «Индустрии 4.0», основу которой и составляет цифровое производство. По состоянию на январь 2018 года в списке ТОП-10 самых дорогих компаний мира доминировали именно представители цифровой экономики (Apple – 1-е место, Alphabet – 2-е, Microsoft – 3-е, Amazon – 4-е и Facebook – на 6-й позиции). Это говорит о том, что цифровая эра кардинально меняет положение дел во многих отраслях производства, вынуждая компании приспосабливаться к новым стандартам ведения бизнеса и перестраивать налаженные бизнес-процессы [4].

В соответствии с предложением Всемирного экономического форума в целях оценки ступени готовности отдельных стран к цифровой экономике применяется последняя версия так называемого Международного индекса сетевой готовности, который позволяет измерить, насколько успешно в экономиках отдельных стран используются цифровые технологии для повышения их конкурентоспособности и роста благосостояния людей, а также выявить и оценить факторы, наиболее существенно воздействующие на развитие цифровой экономики. Как следует из результатов проведенного исследования, наша страна занимает более чем скромное – 41-е место – по готовности к цифровой экономике, значительно уступая группе лидирующих стран, таких, как Сингапур, Финляндия, Швеция, Норвегия, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды, Швейцария, Великобритания, Люксембург и Япония [6].

По показателю достигнутых экономических и инновационных результатов использования цифровых технологий наша страна занимает 38-е место с большим отставанием от стран-лидеров. Весьма низкий на данный момент времени уровень использования цифровых технологий в экономике Российской Федерации обусловил низкое значение такого фактора, как производительность труда. По статистике, его значение в нашей стране в 4–5 раз ниже, чем в промышленно развитых странах. Отсюда можно заключить, что погружение в цифровую среду представляется отнюдь не прихотью или модной тенденцией, а жизненно необходимой, неизбежной и приоритетной задачей для дальнейшего развития нашей страны.

Важно отметить, что цифровая экономика имеет четкую взаимосвязь и с инвестиционным климатом. Внедрение и активное использование высоких технологий в инвестиционной сфере позволяют повысить деловую активность населения [3]. Постоянное развитие системы инвестирования не только в нашей стране, но и в целом в масштабах мировой экономической системы напрямую зависит от профессиональных участников, финансовых посредников, через которых осуществляется почти вся деятельность на современных рынках. При этом особое внимание должно быть уделено процессам адаптации граждан к изменениям, происходящим на финансовых рынках, в том числе вследствие цифровизации бизнес-процессов. Такое сложное и весьма неоднозначное явление, как адаптация граждан к изменяющимся условиям функционирования финансового рынка, находится под одновременным воздействием следующих групп факторов: политико-правовых; экономических; социально-демографических и социально-культурных; технологических [5, с. 296]. Ключевым фактором в данной области является увеличение инвестиционных вложений граждан.

Как и любое нововведение, цифровая экономика несет вместе с собой не только позитивное влияние, но и очевидные угрозы и вызовы для развития общества. К их числу можно отнести: снижение эффективности контроля в сфере используемых цифровых сервисов; увеличение возможностей для мошеннических и иных противоправных действий; повышение риска утечки информации, требующее качественного улучшения уровня безопасности и, следовательно, выделения дополнительных инвестиций в данную область; угроза сокращения большого количества рабочих мест [1, с. 36].

Одно из важнейших противоречий цифровой экономики состоит в том, что, с одной стороны, менеджеры должны создавать новые рабочие места, следуя принципам социальной ответственности бизнеса перед обществом и населением. Однако, с другой стороны, они должны стремиться к внедрению передовых производственных технологий, которые позволят сэкономить важные ресурсы, в том числе человеческие. Если менеджер не будет внедрять передовые технологии, то тем самым он подвергнет огромному риску организацию, которой управляет. В частности, может реализоваться её риск технологического отставания, утраты конкурентных преимуществ (конкурентоспособности), что в конечном итоге приведен к ее закрытию.

Вместе с тем при активном внедрении передовых техники и технологий (в том числе информационных) существует высокая вероятность увольнения работников и увеличения безработицы (в первую очередь среди рабочих с низкой квалификацией). Это, в свою очередь, может привести к возрастанию социальной напряженности в обществе, вылиться в социальные протесты и недовольство населения. Впрочем, существует и противоположная по смыслу позиция, которая основывается на суждении, что с внедрением роботизации на производство увеличатся производственные мощности и будет достигнута экономия наиболее важных ресурсов у предприятий. При этом работники смогут пройти переквалификацию, не потеряют свои рабочие места, станут более гибкими и мобильными.

Определенно, значимую роль в процессе цифровизации экономики играет влияние такого феномена как «Интернет вещей», представляющего собой концепцию вычислительной сети физических предметов, оснащенных встроенными технологиями для взаимодействия друг с другой или внешней средой. К числу задач, которые способен решать «Интернет вещей», относятся определение векторов потенциальных ожиданий максимального количества потребителей, мгновенный сбор, обмен и анализ данных в целях оптимизации производственного процесса, что говорит о необходимости внедрения данной системы в деятельность множества компаний и населения в целом [2].

Таким образом, всеобщее развитие и совершенствование цифровых технологий поможет оптимизировать издержки на производстве, увеличить прибыльность имеющихся активов, а также повысить рентабельность конкретных проектов и организаций в целом. Очевидно, что в ближайшем будущем уровень конкурентоспособности компаний будет определяться степенью их цифровизации. Организациям, а также органам государственного и муниципального управления необходимо оперативно адаптироваться к изменяющимся условиям и внедрять уникальные технологические достижения, активно сотрудничать между собой, научным сообществом и внешними партнерами, а также регулярно сверять свои продукты с предпочтениями, привычками и потребностями потребителей.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента М.Ю. Маковецкого.

Список источников:

1. Витман М.Ю., Маковецкий М.Ю. Цифровая экономика и её значимость для развития российской экономической системы // Потенциал российской экономики и инновационные пути его реализации: Материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов. / Под ред. д.э.н., доц. В. А. Ковалева и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. В 2 ч. Ч. I – г. Омск, 2018 – С. 34–37.
2. Иванов В.Н., Иванов А.В. Концепция эволюции систем интернета вещей // Омский научный вестник. – 2016. – № 5. – С.147–151.
3. Игнатова Л.Н., Мешкова Д.Р. Цифровая экономика и её роль в управлении социальным инвестированием // Проблемы и перспективы развития промышленности России. – 2018. – № 1. – С. 163–168.
4. Комарова О.М., Пятых А.Г. Цифровая экономика, как основа развития международной кооперации производства // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: Сборник статей Международной научно-практической конференции (11 января 2018 г., г. Тюмень). – Уфа: ОМЕГА САЙНС, 2018. – С. 134–138.
5. Орлов С.Н., Реутов Р.В. Теоретические аспекты адаптации участников финансового рынка в условиях цифровизации // Финансовая экономика. – 2019. – № 10. – С. 292–298.
6. Цифровая экономика Российской Федерации: Программа Правительства Российской Федерации от 28.07.2017 № 1632-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf. – Загл. с экрана (дата обращения: 01.03.2020).

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Феллер Е.А., Коломиец Т.С.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В данной статье рассмотрены наиболее распространение примеры цифровизации. Рассматриваемая тема будет интересна специалистам экономики и менеджмента.*

Ключевые слова: *цифровизация, омниканальность, интернет.*

THE ACTIVITY OF TAX BODIES IN TERMS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

Feller E.A., Kolomeets T.S.
Moscow Financial and Industrial University «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *This article discusses the most common examples of digitalization. The subject under discussion will be of interest to specialists in economics and management.*

Keywords: *digitalization, omnichannelity, the Internet.*

Продвижение глобализации экономики ускорилось в последнее десятилетия, когда различные рынки, в частности, технологии и товаров, а также труда, становились все более связанными и объединённым в многослойную сеть.

Формирование цифровой экономики – это вопрос национальной безопасности и независимости России, в первую очередь конкурентной отечественной компаний.

Усовершенствование традиционных производственных отраслей на фоне проникновения информационных технологий и цифровизации экономических процессов создает основу для формирования новых рынков, а также новых подходов к аналитике прогнозированию и принятию управленческих решений.

Примеры цифровизации коммуникаций в современном мире:

1. В Германии 40 % ежедневно происходят через цифровые девайсы.
2. Более 80 % потребителей по всему миру используют смартфоны.
3. Быстро и стремительно развивается омниканальность – это преимущество совершать покупки в разных режимах: в торговой точке сети, через мобильный телефон, через компьютер.

Многим из важнейших каналов продвижения становятся деятели мнений в социальных сетях, 60 % потребителей говорят, что прислушиваются к рекомендациям и рекламе в интернете.

Компании, ориентированные на рост производительности, стремятся создать возможности для обучения своего персонала. Объем мирового рынка онлайн-образования в 2018 году превысил $50 млрд. и по прогнозам увеличится в 5 раз к 2023 году.

Одним из важнейших факторов, влияющих на современное потребительское поведение, является быстрое развитие технологий. С одной стороны, технологии расширяют возможности потребления, открывая доступ к широчайшему спектру товаров и услуг.

Цифровая экономика является не только экономикой знаний, но и экономикой доверия, которая даёт возможность с помощью ИТ-технологий обеспечивать добровольное соблюдение правил.

Цифровизация экономики обеспечит от 19 до 34 % роста ВВП страны, а сама доля цифровой экономики может увеличиться с нынешних 2,1 % (39-е место из 85 стран) до 8–10 % к 2025 г. [1, с. 52].

Развитие интернета и цифровых технологий привело к появлению новых работ, товаров и услуг, изменениям бизнес-процессов, повышению их мобильности.

Несмотря на это при внедрении цифровой экономики в Россию могут возникнуть некоторые проблемы и затруднения, например:

- уменьшение количества рабочих мест низкой квалификации;
- уменьшение уровня безопасности, из-за неразвитости защитных технологий;
- повышение конкурентной борьбы во всех сферах экономики;
- ущемление частной жизни человека;
- снижение уровня безопасности личных данных;
- повышение уровня сложности бизнес моделей и схем взаимодействия;
- изменение в моделях поведения производителей и потребителей;
- необходимость пересмотра административного и налогового кодексов.

В заключение можно сказать, что к 2024 году государство намерено осуществить комплексную цифровую трансформацию экономики и социальной сферы России. Для этого необходимо разработать законодательство о цифровых технологиях, модернизировать цифровую инфраструктуру, внедрить цифровые практики во всех ключевых сферах экономики и госуправлении, наладить подготовку кадров для переходного периода.

Список источников:

1. Бреслав Е.П. // Как развить цифровую экономику в вашей организации уже сегодня. Качество. Инновации. Образование. – 2017. – № 4 (143). – С. 51–61.

2. Смирнова Е.Е. // Налоговый контроль в цифровой экономике. Финансы. – 2017. – № 11. – С. 32–34.

3. Интернет-сайт ФНС. URL: https://www.nalog.ru/rn77/news/smi/5813419/

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНОВ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Хайрулина Л.Р.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Проведен анализ цифрового воздействия на региональные рынки труда. Выявлены проблемы управления трудовыми ресурсами регионов в условиях цифровизации экономики. Приведены примеры реализации государственных программ в регионах России, отражающие тенденции в области развития трудовых ресурсов в условиях цифровизации экономики.*

Ключевые слова: *трудовые ресурсы, регионы, цифровизация экономики, развитие.*

MANAGEMENT OF LABOR RESOURCES DEVELOPMENT IN THE REGIONS OF RUSSIA IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY

Khayrulina L.R.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The analysis of digital impact on regional labor markets is carried out. The problems of labor management of regions in the conditions of digitalization of the economy are revealed. Examples of the implementation of state programs in the regions of Russia reflecting trends in the development of labor resources in the context of the digitalization of the economy are given.*

Keywords: *labor resources, regions, digitalization of the economy, development.*

Существенные сдвиги в рыночной экономике и ее цифровизация обуславливают необходимость пристального изучения и последовательного формирования эффективных моделей управления развитием трудовых ресурсов страны и ее регионов. Эффективное развитие трудовых ресурсов возможно только при условии учета специфики отдельных территорий, секторов и отраслей экономики. Особый интерес представляет изучение влияния цифровизации экономики на региональные рынки труда, так как сегодня развитие кадрового потенциала является важнейшим фактором экономического роста регионов и общественного прогресса страны в целом.

Социально-экономические преобразования, проводимые в регионах России в условиях динамических изменений и цифровизации экономики, имеют своей целью повышение благополучия населения и стабильности общества. Однако эти преобразования порождают сложные проблемы управления на региональных рынках трудовых ресурсов. Современные процессы цифровизации российской экономики изменяют структуру рынка труда

и систему управления трудовыми ресурсами, все более актуальными становятся, с одной стороны вопросы дефицита квалифицированных кадров, с другой стороны – занятости населения. Под влиянием современных цифровых технологий происходит автоматизация трудовых процессов и как следствие оптимизация рабочей силы, что приводит к высвобождению трудовых ресурсов. По прогнозам аналитиков, в ближайшие 5 лет сокращение кадров в легко алгоритмизируемых сферах труда составит от 10 до 30 %. Роботизация заменит специалистов, работа которых регламентирована. Так же современные цифровые технологии смогут заменить достаточно большую категорию работников умственного труда. С другой стороны, востребованными становятся специалисты в области робототехники, машинного обучения и т.д. При этом прогнозируется, что новые профессии заменят не более 50% вытесненных рабочих мест. Востребованными останутся «сложные» профессии, где искусственный интеллект пока не может заменить людей, а также «простые профессии», где работа алгоритмизируема слабо, либо замена работников на «условных роботов» экономически нецелесообразна [1].

Рынок труда органически включен в систему рыночных взаимосвязей, его спрос и предложение подвержены конъюнктуре. Под воздействием информационных технологий появляются новые формы занятости: фриланс, краудсорсинг, инсорсинг и др. Развитие дистанционной занятости открывает новые возможности для всех участников рынка труда. Создаются гибкие рабочие места и удаленные офисы. Сотрудники компаний могут работать удаленно в любом регионе страны и даже планеты благодаря использованию современных цифровых коммуникаций: SMS-оповещений, корпоративных сайтов, телекоммуникации, корпоративных сетей передачи данных, корпоративного чата и т.д. Активно развивается самозанятость в Интернете: SMM- менеджмент, копирайтинг, веб-дизайн, разработка и поддержка сайтов, Интернет-торговля. Цифровизация открывает новые возможности на рынке труда: высокооплачиваемая работа становится доступной для многих, при этом не требуя от них территориальных перемещений [2].

При этом, региональные рынки труда имеют проблемы миграции населения. В результате высокой дифференциации социально-экономических условий по регионам России центрами миграционного притяжения стали города Москва и Санкт-Петербург, а также Краснодарский край. Миграционные потоки обусловлены большими возможностями столичных рынков труда: высокооплачиваемой работой, перспективами карьерного роста и получения престижного образования, высоким уровнем медицинского обслуживания, разнообразием программ социальной поддержки. Краснодарский край привлекает население своими благоприятными климатическими условиями. В результате наблюдается отток населения из регионов. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, лидерами по убыли населения за 2019 год стали 5 регионов России: Саратовская область – 19 000 чел., Омская область – 17 600 человек, Алтайский край – 15 800 человек, Волгоградская область – 15 800 человек. Причинами являются не только

превышение уровня смертности над рождаемостью, но и выезд населения из этих регионов. Данные опроса *Национального агентства финансовых исследований* (*НАФИ*) демонстрируют готовность переезда ради лучших условий труда: 60 % жителей Дальнего востока, 39 % жителей Северо-Кавказского федерального округа, 31 % жителей Сибирского федерального округа. В целом по России, готовность к смене места жительства озвучило 20 % опрошенного населения. Наблюдаемые миграционные тенденции указывают на увеличение диспропорции социально-экономического развития регионов [3].

Исходя из вышеперечисленных демографических и цифровых тенденций назревает необходимость вмешательства государства в целях более активного регулирования рынка труда и миграционных потоков. Обязательным условием повышения эффективности государственного управления является вмешательство в процессы формирования, использования и развития трудовых ресурсов. Требуется проработать все концептуальные вопросы цифрового воздействия на экономику в целях преодоления возникающих проблем в сфере управления трудовыми ресурсами страны и регионов. Недавно утверждённый национальный проект «Цифровая экономика Российской Федерации» порождает множество дополнительных возможностей для развития регионов, однако несёт с собой и существенные вызовы, в том числе в сфере управления трудовыми ресурсами.

По результатам опроса, проводимого Аналитическим центром при правительстве РФ (АЦ) в период с 30 апреля 2019 г. по 17 мая 2019 г., были получены ответы от 79 субъектов Российской Федерации. В результате опроса определены приоритетные сферы и отрасли для внедрения цифровых технологий в регионах. Одну из лидирующих позиции заняли: кадры и образование (52 региона) [4]. Именно эта сфера управления по мнению региональных властей требуют первоочередного внедрения цифровых технологий.

Анализ текущего развития проектов «Кадры для цифровой экономики» в регионах России, непосредственно влияющих на профессиональное развитие трудовых ресурсов, демонстрирует следующие результаты. Центр компетенций «Кадры для цифровой экономики» национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» определил 5 (пять) субъектов Российской Федерации, в которых пройдет апробация модели предоставления гражданам персональных цифровых сертификатов от государства на формирование у трудоспособного населения компетенций цифровой экономики. Этими регионами стали: Якутия, Татарстан, Башкирия, Ростовская и Тульская области. Сертификат дает право получить выплату от государства, за счёт которой можно будет улучшить свои знания в сфере цифровой экономики. В регионах апробации получателями сертификатов могут стать граждане РФ в трудоспособном возрастем, если они имеют среднее профессиональное или высшее образование. Граждане должны иметь регистрацию по месту жительства в соответствующих регионах. Основным условием участия в программе для гражданина является его мотивация на получение цифровых компетенций, востребованных рынком труда данного региона. Сертификат предоставляет

возможность пройти онлайн-программу обучения или программу в смешенном формате по цифровым технологиям. Цифровые образовательные сертификаты помогут людям найти свое место в меняющемся мире цифровой экономики, а государству – подготовить необходимые бизнесу кадры. Персональный цифровой сертификат позволит людям, нацеленным на изменения, получить цифровые навыки.

Быть первыми среди регионов, предоставляющих гражданам персональные цифровые сертификаты от государства, выразили желание 31субект РФ. Все эти регионы проделали большую работу при подготовке заявок. Отбор претендентов осуществлял Минэкономразвития на основании оценки соответствия совместных с бизнесом региональных программ тому, что необходимо экономике регионов и страны в целом. При этом учитывалось состояние региональных рынков труда и перспективы их развития. Регионы, претендовавшие на участие в программе, но не попавшие в пятерку финалистов, имеют возможность присоединиться к программе по выдаче цифровых сертификатов в 2020 году. Благодаря национальному проекту «Цифровая экономика» к 2024 году воспользоваться возможностью получения цифровых сертификатов смогут 1 миллион человек.

Апробация моделей и организационно-технических решений по продвижению цифровых сертификатов в пяти названных регионах проводится с целю дальнейшей корректировки и масштабирования по всей стране. На начало 2020 года в каталоге числится 40 программ повышения квалификации, одобренных Университетом НТИ «20.35» – первым Российским университетом, обеспечивающим профессиональное развитие человека в цифровой экономике.

Целевыми показателями Апробации проекта являются:

– 1000 (одна) тысяча Получателей сертификатов, прошедших обучение по Образовательным программам, направленным на формирование и развитие компетенций цифровой экономики. При этом среди получателей сертификатов представлены все Целевые группы населения;

– не менее 5 % трудоспособного населения региона Апробации проинформированных о возможности получить Персональные цифровые сертификаты и пройти обучение по Образовательным программам, направленным на формирование и развитие компетенций цифровой экономики;

– анализ эффективности модели предоставления персональных цифровых сертификатов от государства на формирование у трудоспособного населения компетенций цифровой экономики с целью дальнейшего масштабирования успешного опыта на всей территории РФ.

Оказание информационно-консультационных услуг в интересах Получателей сертификатов и образовательных организаций региона Апробации, включает:

1. Организацию Контакт-Центра для комплексного консультирования Получателей сертификатов при выборе Образовательных программ и взаимодействия с Цифровой платформой Заказчика;
2. Тьюторское сопровождение Получателей сертификатов на протяжении всего периода получения Образовательных услуг;

3. Сбор и обработку информации о профессиональном и карьерном развитии Получателей сертификатов по завершению Образовательной услуги;

4. Проведение разъяснительной работы среди образовательных организаций в регионе Апробации для привлечения их к участию в оказании Образовательных услуг в рамках системы предоставления Персональных цифровых сертификатов и консультированию их по работе с Цифровой платформой Заказчика.

Якутия одна из первых включилась в тестирование цифровых образовательных сертификатов. Для Якутии информационные технологии – это «не роскошь, а средство выживания». В целях поддержания статуса республики как как IT-региона номер один на Дальнем Востоке, руководство Якутии проводит большую работу по закреплению IT-специалистов в регионе. В Якутии на одного специалиста-выпускника в сфере информационных технологий приходится в среднем 9 вакансий, поэтому цифровые образовательные сертификаты имеют огромное значение для развития региона [5].

В Орловской области создается Многопрофильный многофункциональный кампус «Кадры для цифровой промышленности» [4]. Создание кампуса направлено на решение следующих проблем: – нехватка высококвалифицированных кадров для цифровой промышленности региона; – низкий уровень цифровизации промышленного и агропромышленного комплексов региона; – выпадающий интеллектуальный потенциал молодежи в инженерных специальностях ввиду переориентации на ранних стадиях образования на сферу услуг; – отсутствие образовательных программ и методик по специальностям цифровой промышленности. Срок реализации проекта: 2019–2020. Источник финансирования: федеральный и областной бюджеты, предприятия промышленности и образовательные учреждения (ОГУ, ЗАО «Протон», ОАО «Болховский завод полупроводниковых материалов», ЗАО «Навигатор» и др.) Ожидаемые эффекты для Орловской области: – точка роста региона как лидера в отраслях электронной промышленности и приборостроения; – основа для формирования кластера электронной промышленности; – создание высококвалифицированных рабочих мест; для электронной промышленности: – генерация высококвалифицированных специалистов; – формирование прослойки специалистов — пользователей современных технологий и систем, в т. ч. российских разработок; для Российской Федерации: – генерация лидеров цифровой трансформации промышленности. Достигнутые результаты: – разработан план реализации проекта; – определены площадки реализации проекта; – достигнута договоренность с заинтересованными участниками проекта; – подтверждена высокая степень заинтересованности в реализации проекта со стороны органов власти, учебных заведений, предприятий и организаций различных сфер деятельности Орловской области.

В рамках регионального проекта «Кадры для цифровой экономики» 2019–2024 годов реализуется проект Рязанская школа CDO (специалистов по работе с большими данными). Для решения проблем развития цифровой экономики

в Рязанской области требуются подготовленные соответствующим образом кадры, способные организовать цифровую трансформацию региона. Цель проекта — обеспечить постоянно обновляемый кадровый потенциал региона и компетентность граждан в условиях цифровой экономики. Источник финансирования: региональный бюджет. Ожидаемые эффекты: – увеличение количества специалистов-аналитиков в органах государственной власти; – получение/развитие цифровых компетенций 3000 госслужащих; – наличие платформенного решения в области рабочего пространства для госслужащих; – повышение квалификации педагогического состава в области IT; – прохождение обучения по компетенциям цифровой экономики 350 работающими специалистами, включая руководителей организаций и представителей органов государственной власти [4].

Проект «Цифровая грамотность Республики Башкортостан – Электронное образование» включает: – разработку электронных мультимедийных курсов в области цифровой грамотности для размещения на портале «Электронное образование Республики Башкортостан»; – проектирование информационной системы мониторинга уровня цифровой грамотности населения для определения персональных профилей компетенций. Внедряемые технологии: фреймовая технология (минимально необходимая структурированная информация, которая однозначно определяет данный класс объектов); адаптивность и персонализация. Срок реализации: с 2019. Источники финансирования: республиканский бюджет. Ожидаемые эффекты: – повышение уровня цифровой грамотности населения [4].

Проект, реализуемый в Брянской области, направлен на внедрение целевой модели цифровой образовательной среды в общеобразовательных организациях и профессиональных образовательных организациях. Данный проект – важный этап на пути реализации программы «Цифровая экономика». В ходе его реализации будет создана цифровая экосистема, благодаря которой станет возможным переход к автоматизированному делопроизводству, работе с цифровыми инструментами, использованию широкого спектра современных методик и технологий обучения. В Брянской области принято решение о создании и функционировании центров образования цифрового и гуманитарного профилей «Точка роста». Создается Федеральная инновационная площадка по проекту «Единый дистанционный информационно-методический центр дополнительного образования Брянской области как открытая система профессионального роста педагогических работников дополнительного образования в условиях развития цифровой экономики на базе «ГБУДО «Брянский областной губернаторский Дворец детского и юношеского творчества имени Ю.А. Гагарина» (2018–2023 гг.) Для детей школьного возраста в Брянской области реализуются программы в рамках детского IT-технопарка «Пересвет»: «Объемное рисование», «Трехмерное моделирование и прототипирование», «Мир информатики», «Юный конструктор», «Цифровая экономика для школьников», «Авиамоделирование», «Начальное техническое моделирование», «Автомоделирование», «Робототехника», «Судомоделирование», «Экология», «Экология и окружающий мир».

По распоряжению Правительства Брянской Брянске создан новый детский технопарк «Кванториум». Церемония открытия состоялась 19 декабря 2019 г. Работать в «Кванториуме» будут высокопрофессиональные наставники. Они научат детей решать задачи любой сложности в области информационных и биотехнологий, математического моделирования и других направлений. Обучение детей в кванториумах – это вклад в будущее. Планы на будущее по созданию сети центров цифрового образования для детей упираются в проблему обеспечения кадрами, поскольку наблюдается дефицит квалифицированных IT-специалистов, желающих работатьив малооплачиваемой сфере образования.

В Амурской области к началу работы готовится самый большой в России мобильный технопарк «Кванториум». Планируется, что технопарк будет посещать регулярно населенные пункты региона. Технопарк оборудован на базе автомобиля «КамАЗ», длина которого достигает почти 14 м, высота – около 4 м, а ширина в разложенном состоянии – 5,5 м. При этом тягач с прицепом способен преодолевать по бездорожью большие расстояния. А благодаря оснащению современной техникой, технопарк позволяет проводить с детьми занятия по направлениям «Робо/Промдизайн», VR/IT и «Гео/Аэро». К 2022 году сеть технопарков Приамурья должна включать пять передвижных центров [6].

Распоряжение Администрации Смоленской области «Об организации участия Смоленской области в отборе на предоставление в 2020–2022 годах субсидии из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на создание мобильных технопарков «Кванториум» в рамках федерального проекта «Успех каждого ребенка» национального проекта «Образование». В этой связи создание и развитие на территории Смоленской области трех мобильных технопарков «Кванториум» позволит увеличить охват детей и доступность инновационных дополнительных образовательных программ научно-технической направленности в сельской местности, решать задачу подготовки кадрового резерва для экономического сектора Смоленской области, способного принимать активное участие в формировании и развитии экономики нового технологического уклада, в том числе цифровой экономики.

В Тамбовской области планируются мероприятия по созданию и функционированию Центров образования цифрового и гуманитарного профилей «Точка роста» на 2020 – 2022 годы в рамках федерального проекта «Современная школа» национального проекта «Образование». Цель проекта: формирование у обучающихся базовых компетенций цифровой экономики, включающих основные когнитивные действия по получению доступа к информации, ее определению, управлению, интеграции, созданию, оценке и передаче информации (коммуникации), умений общаться, работать в коллективе, конструктивно взаимодействуя с другими членами команды. Для успешного осуществления цифровой трансформации образования все сотрудники должны быть готовы к изменениям. Такая готовность означает умение креативно мыслить, и знать новые информационные технологи и уметь использовать их с максимальной эффективностью. Работа с кадрами по реализации программы

«Цифровая экономика» требует выявления профессиональных дефицитов, соотнесенных с базовой моделью компетенций цифровой экономики. Проведенный мониторинг показал, что существенной проблемой региона является потребность в IT-специалистах для производственного сектора.

В Смоленской области создается «Навигатор дополнительного образования». Проект предполагает создание единого ресурса, предоставляющего доступ к информации о дополнительном образовании на территории Смоленской области. Применение технологий искусственного интеллекта должно предлагать пользователю навигатора наиболее предпочтительные для него виды дополнительного образования по заданным критериям. Срок реализации: 2019–2020. Внедряемые цифровые технологии: искусственный интеллект. Ожидаемые эффекты:

– повышение качества жизни за счет качественного предоставления услуг дополнительного образования;

– внедрение системы персонифицированного финансирования для обеспечения роста доступности дополнительного образования детей;

– охват не менее 70–75 % детей в возрасте 5–18 лет качественными программами дополнительного образования к 2020 году.

В Омской области осуществляется подготовка конкурсных документов для участия в конкурсном отборе субъектов Российской Федерации на предоставление в 2020 году субсидии из федерального бюджета на внедрение целевой модели цифровой образовательной среды в общеобразовательных организациях и профессиональных образовательных организациях. Планируется к концу 2024 года внедрение цифровой образовательной среды во всех муниципальных образованиях. Это позволит автоматизировать административные, управленческие и вспомогательные процессы в образовательных организациях региона.

Таким образом, в условиях снижения численности трудоспособного населения страны в целом и отдельных регионов в частности, одной из первоочередных задач является цифровизация государственного управления в сфере образования. Приведенные примеры реализации государственных программ в регионах России отражают тенденции в области развития трудовых ресурсов в условиях цифровизации экономики. Лучшие практики внедрения цифровых технологий, реализуемые в отдельных регионах, необходимо тиражировать по территории всей страны. Это поможет качественно улучшить состояние трудовых ресурсов в соответствии с цифровыми потребностями рынка, что является на сегодня первоочередной задачей государственной и региональных социально-экономических политик.

Список источников:

1. Упорова, И.В. (2019) Управление трудовыми ресурсами в контексте цифровой экономики // Экономика и управление. 2019. № 1 (159). С. 78–86.

2. Никитина, А.О. (2019) Цифровая трансформация коммуникаций и потенциал ее влияния на территориальное распределение населения//Сайт Брянского государственного инженерно-технического университета http://www.bgitu.ru/upload/iblock/ 76b/ Sbornik_Vyzovy_tsifrovoy_ekonomiki_2019.pdf стр.358.

3. Население России, численность, динамика, статистика (2019) // Сайт о странах, городах, статистике населения и пр. http://www.statdata.ru/russia.

4. Текущее развитие проектов в сфере цифровой экономики (2019) // Сайт аналитического центра при Правительстве РФ https://ac.gov.ru/files/publication/a/23243.pdf .

5. Реализация в Якутии проекта апробации модели предоставления цифровых сертификатов на обучение по компетенциям Цифровой экономики (2019) // Сайт «lider.id» https://leader-id.ru/event/38622/

6. Самый большой в России мобильный технопарк появится в Приамурье(2019) // Сайт газеты «Известия» https://iz.ru/955299/2019-12-17/samyi-bolshoi-v-rossii-mobilnyi-tekhnopark-poiavitsia-v-priamure.

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ

Щербаков С.В., Рысев Г.С.
Саратовская государственная юридическая академия
Россия, Саратов

Аннотация. *В статье рассматривается проблема цифровой трансформации экономики, формы цифровизации банковской сферы, вопросы её регулирования. Анализируются вопросы экономической и кибернетической безопасности банковской системы в условиях цифровой экономики.*

Ключевые слова: *цифровая трансформация, цифровые технологии, банковская сфера, стратегия развития цифровой экономики, экономическая безопасность.*

DIGITAL TECHNOLOGIES IN THE BANKING SECTOR AND THEIR IMPACT ON ECONOMIC SECURITY

Shcherbakov S.V., Rysev G.S.
Saratov State Law Academy
Russia,Saratov

Abstract*. The article deals with the problem of digital transformation of the economy, forms of digitalization of the banking sector, and issues of its regulation. The article analyzes the issues of economic and cybernetic security of the banking system in the digital economy.*

Keywords: *digital transformation, digital technologies, banking, digital economy development strategy, economic security.*

Современный банковский сектор характеризуется огромной тягой к различным инновациям. Невзирая на то, что, в целом роль привычных нам банков практически не изменилась за многие века, способы взаимодействия клиентов с самими банками постоянно развиваются и находятся в поиске новых точек соприкосновения. Ускорение жизненного темпа серьёзно повысило ценность времени человека, что породило спрос на осуществление услуг в дистанционном формате. Россия не стоит на месте и старается развивать высокие технологии наравне с ведущими мировыми державами.

На данный момент банковский сектор РФ развивается относительно стабильно после тяжелого периода 2015–2016 годов, когда в отрасли происходила стагнация. Наряду с этим отмечаются и новые тенденции: появление новых игроков на банковском рынке (финтех-компаний, небанковских компаний), ужесточение банковского регулирования и контроля деятельности коммерческих банков. Это кардинально преобразует структуру рынка и способы конкуренции, снижает рентабельность банковской

деятельности, а значит, заставляет участников рынка предпринимать меры по поиску новых источников дохода. По нашему мнению, в сложившейся ситуации у банков есть 2 пути – внедрять или новые банковские продукты на основе цифровых технологий или небанковские продукты, созданные в партнёрстве со сторонними фирмами.

У России сформирована хорошая база для цифровой трансформации банковской отрасли. С каждым годом всё больше жителей РФ используют дистанционные системы обслуживания, но при этом уровень распространения отстаёт от уровня глобализации интернета. Это свидетельствует о том, что нам есть куда стремиться, ведь потенциал роста цифровизации далеко не исчерпан.

Исследуя проблему цифровизации банковского сектора, следует, прежде всего, уточнить, что же представляет собой цифровая экономика, какие нормативные акты приняты для осуществления и регулирования цифровизации банковской сферы, какие возможности и угрозы создаются в этой сфере.

Итак, цифровая (электронная) экономика – это совокупность общественных отношений, которые складываются при использовании цифровых технологий, электронных услуг и инфраструктуры, технологий анализа больших массивов данных и прогнозирования в целях оптимизирования производства, распределения, обмена, потребления, и повышения уровня социально-экономического развития государства.

Правовой основой Программы развития цифровой экономики в России являются: Конституция РФ, Федеральный Закон от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [2]. Также можно выделить Федеральный закон 02.12.1990 года №395-1 «О банках и банковской деятельности», а также положения актов Президента РФ и Правительства РФ, а также иные нормативно правовые акты, которые регламентируют сферу информационных и коммуникационных технологий [3]. Также в России существует Федеральный проект «Нормативное регулирование цифровой среды», который предусматривает поэтапную разработку и создание законодательных инициатив, направленных на ликвидацию первоочередных барьеров, мешающих развитию цифровой экономики.

На данный момент мы можем наблюдать бурный прирост стартапов, проектов молодых специалистов и учёных в сфере финансовых услуг, что является стимулом для интенсивного развития технологий в отрасли. Под областью финансовых технологий обычно понимают применение новых технологий для оказания финансовых услуг. Базовыми сегментами в области финансовых технологий сегодня являются: платежи и переводы, управление активами, блокчейн, краудфандинг. При этом заметно усиление тенденции по созданию полностью цифровых банков. Эти банки в своей деятельности, преимущественно ориентируются на тех, кто предпочитает пользоваться банковскими услугами онлайн.

В 2020 году на реализацию программы «Цифровая экономика» планируется привлечь ассигнования из федерального бюджета в размере 1,6 млрд.рублей. Это говорит о том, что банки и крупные финансовые группы встали

на путь технологического развития, следствием чего стало предоставление клиентам обширных финансовых сервисов. Для функционирования данных сервисов используются потенциально новые технологии, например, искусственный интеллект.

Цифровая трансформация банковского сектора – процесс далеко не однозначный.

С одной стороны, развитие высокотехнологичных банковских услуг, внедрение в банковские операции искусственного интеллекта минимизирует использование человеческого фактора, ускоряет процесс сбора и обмена информацией, повышает удобство использования банковских услуг для потребителей, и в целом, повышает эффективность банковской деятельности.

С другой стороны, в связи с цифровизацией усложняется работа банковских систем, возникает проблема сокращения рабочих мест, ликвидации целых отделов специалистов, что может пагубно сказаться на картине занятости населения уже в ближайшем будущем.

Также следует отметить, что в условиях цифровизации на первый план выходят вопросы экономической и информационной безопасности банковской системы, ведь кибернетические преступления – это насущная проблема XXI века абсолютно для всех стран мира. Поэтому коммерческим банкам необходимо рассчитывать не только на существующие системы защиты, но и усовершенствовать работу в данном направлении, формировать специальный штат сотрудников, занимающихся обеспечением информационной безопасности и защитой интересов и личных данных своих клиентов.

К трендам, которые формируют предпосылки для повышения значимости развития информационной безопасности финансового и банковского сектора Российской Федерации, относятся:

1) высокая скорость развития сферы цифровых финансовых услуг для улучшения качества и удобства их предоставления;

2) усиление роли защиты прав потребителей финансовых услуг от возможных потерь и, как следствие, повышение уровня доверия к финансовой системе РФ;

3) увеличение масштабов компьютерной преступности, прежде всего, в финансово-кредитной сфере.

Ярким примером типичного кибер-преступления является хакерская атака на счета клиентов «Альфа банка» 7 марта 2020 года, при этом ответом банка на действия преступников стала массовая блокировка скомпрометированных счетов (компрометация счетов – ситуация, при которой мошенникам становятся известны данные, которые можно использовать для хищения денежных средств). Точная цифра заблокированных «Альфа банком» счетов не разглашается, что даёт повод думать о глобальности данной проблемы. Сам же банк информировал, что заблокированные счета уже разблокировали, и начат выпуск новых карт взамен компрометированных [1].

Для реализации задач по защите финансовой сферы от кибер-преступниковв при Банке России создан Департамент информационной

безопасности, выполняющий, в том числе, функции Центра компетенций в области обеспечения информационной безопасности финансовой сферы.

Резюмируя вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что цифровая трансформация не обошла банковскую систему и финансовые услуги в Российской Федерации, что оказало существенное влияние на работу всех коммерческих банков. Наряду с очевидными преимуществами цифровой трансформации банковской деятельности, возникают и серьезные угрозы, например, проблемы кибер-безопасности, для решения которых нужны совместные усилия Банка России, коммерческих банков и правоохранительных органов.

Работа выполнена под научным руководством
д-ра экон. наук, профессора Н.А. Барышниковой

Список источников:

1. Альфа-банк заблокировал карты россиян//RG.RU: URL:https://rg.ru/2020/03/07/alfa-bank-zablokiroval-karty-rossiian.html .
2. Федеральный Закон от 28 июня 2014 года № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс: Законодательство: Версия Проф.
3. Федеральный закон 02.12.1990 года №395-1 «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] // СПС Консультант Плюс: Законодательство: Версия Проф.

ЦИФРОВАЯ КУЛЬТУРА

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ОБЩЕСТВА: АНАЛИЗ НАУЧНЫХ РАБОТ

Бугаев К.В.[1], Кожатаев А.К.[2]
1. Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
Россия, Омск
2. Евразийская юридическая академия имени Д. А. Конаева
Казахстан, Талдыкорган

Аннотация. *В статье методом анализа названий работ по тематике «цифровая трансформация» изучен научный дискурс, отраженный в РИНЦ за период2015–2019 гг. Найдено, что явно сильной связи между количеством работ и их «нагруженностью» основными смыслами нет; в исследуемой сфере экономическая тематика заметно преобладает над правовой; выявлены доминирующие смыслы; найдены темы, вызывающие стабильный интерес научной популяции; показаны наиболее актуальные смыслы.*

Ключевые слова*: цифровизация, цифровая трансформация общества, наукометрия, библиометрия, науковедение, тематика науки, выходные данные.*

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE COMPANY: ANALYSIS OF SCIENTIFIC WORKS

Bugaev K.V.[1], Kozhataev A.K.[2]
1. Siberian Institute of Business and Information Technologies»
Russia, Omsk
2. Eurasian Law Academy named after D. A. Konaev
Kazakhstan, Taldykorgan

Abstract. *The article analyzes the scientific discourse reflected in the RSCI for the period 2015-2019 by analyzing the names of works on the topic of «digital transformation». It was found that there is clearly no strong connection between the number of works and their «loading» with the main meanings; in the area under study, economic topics significantly prevail over legal ones; dominant meanings are revealed; topics were found that aroused the stable interest of the scientific population; The most relevant meanings are shown.*

Keywords: *digitalization, digital transformation of society, scientometry, bibliometry, science of science, topics of science, output.*

Стремительные и глобальные изменения современного мира связаны, прежде всего, с его цифровизацией, охватывающей все сферы жизнедеятельности. При этом важен научный взгляд на данный феномен.

В данной работе мы проведем исследование проблем цифровой трансформации общества, анализируя отражение этих процессов в научном дискурсе. Для этих целей, применяя методы библиометрии, изучим массив научных публикаций из базы eLIBRARY за период 2015–2019 гг. по критерию поиска «цифровая трансформация».

Нами получены следующие данные – см. таблицу 1.

Таблица 1

Общие параметры массива публикаций

	Всего		2015		2016		2017		2018		2019	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Всего работ	664	100,0	7	1,1	13	2,0	77	11,6	326	49,1	241	36,3

Мы продолжим наше изучение публикационного массива методом анализа дескрипторов – лексических единиц (слов, словосочетаний), служащих для выражения основного смыслового содержания текста.

Нами произведено следующее: 1) выделены дескрипторы – их общее количество составило 326 (использовалась компьютерная программа TextAnalyst v. 2. 01); 2) осуществлена их лемматизация; 3) с полученными данными проводились дальнейшие исследования.

Выявлено, что явно сильной связи между количеством работ и их «нагруженностью» основными смыслами (дескрипторами) нет – корреляция между этими рядами 0,62. Таким образом, дескрипторы с наибольшими весами могут находиться во временнОм периоде с относительно небольшим количеством работ в нём. В нашем случае наиболее нагруженные в смысловом плане труды были опубликованы в 2017 году.

Также нами проведен соответствующий корреляционный анализ связей между дескрипторами (получена матрица из более чем 53 тыс. значений). В качестве примера приведем часть этих данных – см. таблицу 3.

Нас заинтересовала освещенность в изучаемых трудах правовых вопросов (исходя из заглавий работ!). Дескрипторов, упоминающих данный термин обнаружено четыре: «Право», «Трансформация право», «Правовой», «Правовой информатизация». Для сравнения изучим аналогично дескрипторы с термином «Экономика» (таковых найдено 42). Обнаружено, что сумма весов «экономических» дескрипторов почти в 37 раз превышает «правовые». Тем не менее, последние годы показывают тренд увеличения интереса авторов к правовой тематике в исследуемом аспекте.

Далее изучая сумму весов дескрипторов можно показать те из них, на которых приходиться не менее половины общей суммы весов – назовем их «доминирующие дескрипторы» (т.е. наиболее употребляемые, весомые). Таковых выявлено 28. Покажем их: «Цифровой», «Трансформация», «Экономика цифровой», «Цифровой трансформация», «Развитие», «Экономика», «Система», «Современный», «Экономика цифровой развитие»,

«Цифровой трансформация общество», «Условие», «Цифровой условие», «Россия», «Управление», «Цифровой условие трансформация», «Цифровизация», «Бизнес», «Экономика цифровой трансформация», «Общество», «Технология», «Перспектива», «Проблема», «Цифровой общество», «Российский», «Цифровой технология», «Образование», «Социально», «Цифровизация условие».

Далее. Попытаемся методом анализа дескрипторов названий работ изучаемого массива, по методике, изложенной в работе [1, С. 49–54], выявить новые и актуальные направления исследований.

Напомним, что с определенными ограничениями, возможно утверждать, что высокие показатели смыслового веса дескриптора указывают на высокую актуальность проблемы, данными дескрипторами описываемой – мы назвали её библиометрической актуальностью. Покажем результаты расчет веса дескрипторов с учетом убывания новизны. Дескрипторы лемматизированы и показаны по убыванию их веса и, соответственно, по возрастанию новизны (чем меньше суммарный вес дескрипторов, описывающих тему, тем выше новизна) – в целях экономии места показаны по 10-ть дескрипторов из верхней и нижней частей этого списка – см. таблицу 2.

Таблица 2

Удельные веса дескрипторов с учетом коэффициента убывания новизны

Дескриптор	Сумма весов	Дескриптор	Сумма весов
1. Цифровой	611,24	317. Мир	0,81
2. Цифровой трансформация	289,64	318. Некоторый	0,81
3. Трансформация	287,46	319. Сознание	0,68
4. Развитие	285,88	320. Занятость	0,41
5. Экономика цифровой	237,22	321. Молодежь	0,41
6. Система	210,7	322. Потенциал	0,41
7. Цифровизация	199,28	323. Городской	0,27
8. Современный	196,23	324. Правовой информатизация	0,27
9. Экономика	186,61	325. Человеческий роля капитал	0,27
10. Цифровой условие	171,84	326. Эволюция	0,27

Наибольшей новизной согласно предложенному методу обладают темы, находящиеся внизу списка. При этом наибольшей степенью библиометрической актуальности обладают темы в верхней части списка.

Поэтому для целей выбора оптимального направления исследований по соотношению «актуальность темы – новизна темы» исследователю в начале его научного поиска можно предложить обратить больше внимание на темы, находящиеся в средней части списка, приведем часть их: «Цифровой современный пространство предприятие машиностроительный»,

«Политический», «Дискретный аналоговый», «Цифровой условие образование», «Экономика человек цифровой», «Интернет».

Темы, описываемые дескрипторами из верхней части списка вполне возможно исследовать в качестве новых, если применить к ним новые «процедуры», исследовать с новых сторон.

Кроме того, анализируя встречаемость дескрипторов по годам возможно установить те из них, которые встречаются как минимум в работах 3-х из 5-ти исследуемых лет – т.е. это фактически темы, вызывающие стабильный интерес научной популяции – это также характеризует ядро основных тем предметной области. Таковых дескрипторов выявлено 37 (примерно 11% от всех). Покажем часть из них (в скобках в данном случае показана встречаемость дескриптора – количество лет из 5-ти): «Культура» (4), «Россия» (4), «анализ» (3), «аспект» (3), «бизнес» (3), «возможность (3), «модель» (3), «новый» (3), «общество» (3), «особенность» (3), «перспектива» (3), «право» (3), «пример» (3), «проблема» (3), «развитие» (3), «российский» (3), «система» (3), «современный» (3), «тенденция» (3), «технология» (3), «технология информационный» (3), «трансформация» (3), «управление» (3), «условие» (3), «формирование» (3), «цифровизация» (3), «цифровой» (3), «цифровой технология» (3), «цифровой трансформация» (3), «цифровой трансформация общество» (3), «цифровой условие трансформация» (3), «экономика» (3), «экономика цифровой» (3), «экономика цифровой развитие» (3), «экономика цифровой трансформация» (3), «экономический» (3), «эпоха» (3).

Таким образом, результаты нашего анализа российского научного дискурса по тематике «Цифровая трансформация общества» за период 2015–2019 гг. таковы:

1. Дескрипторы с наибольшими весами могут находиться во временном периоде с относительно небольшим количеством работ в нём.
2. В исследуемой сфере экономическая тематика заметно преобладает над правовой. Тем не менее, последние годы показывают тренд увеличения интереса авторов к правовой тематике.
3. Методами анализа дескрипторов выявлены доминирующие в изучаемой тематике смыслы.
4. Найдены темы, вызывающие стабильный интерес научной популяции.
5. Показаны в библиометрическом смысле актуальные смыслы и темы, обладающие наибольшей новизной.

Список источников:

1. Бугаев К.В. Возможности определения новизны и актуальности научных тем методами наукометрии (на примере криминалистики) // Научный вестник Омской академии МВД России. – 2014. – № 3 (54).

ЦИФРОВЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: ПРИРУЧЕНИЕ ДИКИХ ЖИВОТНЫХ

Воробьева Е.Ю.
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
Россия, Омск

Аннотация. *На основании анализа отчета Исследовательского центра Пью и Университета Элона сделаны выводы о неизбежности происходящих в настоящее время изменениях в информационном пространстве постиндустриальной цивилизации. Повышение цифровой грамотности, информированности, влияния лидеров общественного мнения на неструктурированную массу не всегда могут эффективно противодействовать дезинформации и манипуляциям в сетевых медиа. Для адаптации человека к новой реальности необходимо время – история показывает, что инновации подобного рода окупаются лишь в долгосрочной перспективе. Пока же выводы экспертов о влиянии цифровых информационных технологий на общество неутешительны: даже при самом оптимистичном взгляде на указанные проблемы, ближайшие десять лет для IT-индустрии не будут простыми.*

Ключевые слова: *цифровые технологии, политическая культура, демократия, открытое общество.*

DIGITAL INFORMATION TECHNOLOGIES: TASTING WILD ANIMALS

Vorobeva E.Yu.
Siberian Institute of Business and Information Technology
Russia, Omsk

Abstract. *Based on the analysis of the report of the Pew Research Center and Elon University, conclusions are drawn about the inevitability of the current changes in the information space of post-industrial civilization. Improving digital literacy, awareness, and the influence of public opinion leaders on the unstructured masses cannot always counteract misinformation and manipulation in network media. To adapt a person to a new reality, time is needed - history shows that innovations of this kind pay off only in the long term. In the meantime, the conclusions of experts on the impact of digital information technologies on society are disappointing: even with the most optimistic view of these problems, the next ten years for the IT industry will not be simple.*

Keywords: *digital technologies, political culture, democracy, open society.*

Очередная технологическая революция, ознаменовавшая наступление постиндустриальной эпохи, привела к тому, что основной ресурс, определяющий развитие общества, утратил материальность – им стала информация. Благодаря компьютеризации приоритеты экономики сместились с уровня непосредственного создания благ на уровень управления ими,

например, с 1991 г. в США инвестиции в информационные технологии превышают капиталовложения в производство. Информационный ресурс превратился в основной источник богатства, что, с одной стороны, повысило его ценность, с другой привело к перепроизводству информации и ее сущностной девальвации. Первоначальная эйфория от доступа к ранее закрытым интеллектуальным активам, знаниям из недоступных прежде источников, сменилась осторожной критикой разрушительного влияния IT-технологий на традиционную политическую культуру западной цивилизации и демократический режим ее государств.

Неутешительные перспективы демократии в ближайшее десятилетие фиксируют ведущие эксперты в сфере IT-коммуникаций и СМИ. Развернутые ответы 979 респондентов, основную массу которых составили технические эксперты, исследователи, разработчики, руководители компаний, политики и активисты были представлены в отчете опроса, проведенного Исследовательским центром Пью и Университетом Элона в 1219 г. [1]. Около половины опрошенных (49 %) предсказывают, что дальнейшее использование IT-технологий ослабит институты демократии из-за скорости и масштабов искажения реальности и упадка журналистики, треть (33%) придерживается не столь пессимистичных взглядов, полагая, что реформы в этой сфере способны дать отпор информационным войнам и хаосу, вызванному последними.

Исследователь дизайна из фонда Викимедиа Д. Морган отмечает следующие негативные тенденции эксплуатации цифровых технологий:

1. Использование социальных сетей заинтересованными группами для распространения дезинформации стратегическим, скоординированным образом с целью подорвать доверие людей к институтам власти и/или убедить их верить в то, что не соответствует действительности;
2. Существование закрытых платформ, управляемых ориентированными на прибыль компаниями, которые играют ведущую роль в распространении и сборе информации среди граждан, привлечении заинтересованных сторон в политические объединения. Эти платформы не предназначены для того, чтобы быть «цифровым достоянием», не предполагают широкого гражданского участия, пользователи не имеют к ним равного доступа. Они используют бизнес-модели, специфические методы сбора данных, нацеленные на получение прибыли. Непрозрачность процессов, устойчивость к просоциальному регулированию не подходят для продвижения демократии;
3. Надзор со стороны владельцев цифровых платформ, субъектов экономической деятельности, которые собирают и обрабатывают данные цифровой трассировки, государственных служб, развитие технологий наблюдения для сбора и анализа данных создают угрозу безопасности общения в сетях, что мешает гражданам активно и безопасно участвовать в дискуссиях.

Таким образом, прогнозируется рост дисбаланса власти: те, кто ею обладает, будут укреплять свои позиции, создавая системы, которые служат отнюдь не массам. Слишком мало людей обладают знаниями, достаточными для того, чтобы противостоять их влиянию. Корпоративные и государственные

программы служат тем, кто стоит у власти; цифровой сетевой надзор создает недемократическую систему, противопоставляющую контролеров и подконтрольных; граждане, зачастую, представляют собой плохо информированную апатичную публику, манипулировать симпатиями которой привыкли определенные круги политической элиты.

В результате увеличения удельного веса дезинформации нас ждет дальнейшее падение доверия к институтам демократии, Искажение реальности в киберпространстве, его симулякризация и ризомизация транслируются в мир, в котором существует современный человек. И без того шаткое доверие к излагаемым фактам подрывается подстрекательствами в социальных сетях, что приводит к негативной оценке работы независимых журналистов. Скорость распространения, масштаб и влияние технологий манипулирования нивелировать очень трудно и решения этой проблемы пока не существует. Еще не так давно новостные агентства редактировали и фильтровали информацию о государственных проблемах, учитывая когнитивные ограничения и редубеждения общественности. Данные о направлении политических векторов и нуждах правительства становились доступными для восприятия гражданами, не взирая на их расу, пол, уровень образования и воспитания. «Это редко работало хорошо, – замечает политолог Б. Бимбер, – но это работало адекватно» [1]. Цифровые медиа пренебрегают сложившейся системой фильтрации и редактирования, что разрушает эпистемологическую основу демократии.

Расстояния уже не разделяют людей, связанных компьютерными сетями. В ограниченных временных интервала растет количество известных событий, что понижает ценность знаний о них. Сложилась парадоксальная ситуация: чем более тесной становится наша планета, чем разветвленнее сеть информационной паутины, связывающей страны и континенты, тем меньше человек знает о местных реалиях. Д. Рушкофф, известный теоретик в области средств массовой информации, отмечает общую тенденцию: если телевидение дезинформировало нас о том, что происходит в мире вообще, то цифровые устройства мешают взаимодействовать уже с нашим локальным миром. Человек в нем становится менее социализированным, менее чутким, менее способным мыслить цивилизованно. Тем не менее, люди на протяжении веков вводили друг друга в заблуждение самыми разными способами, поэтому степень дезинформации общественности является величиной постоянной и вряд ли будет расти.

Прогнозы экспертов-оптимистов базируются на бихевиористской уверенности англосаксонской мировоззренческой парадигмы в результативности воспитания и образования пользователей IT-технологий. Традиционные стандарты поведения человека всегда создавали проблемы демократическим идеалам, но «вдохновенные люди» показали, что они способны преодолеть эти «темные тенденции». Повышение информированности граждан, уровня цифровой грамотности, расширение участия преподавателей, «улучшение духа» среди технологов помогут демократии. Эксперты, верящие в эффективность воздействия на массы просвещенных лидеров и правительств, управляющих демократическими процессами, технологий и инноваций, работающих на пользу

свободы слова и расширения прав и возможностей граждан будто забывают о том, что эта тактика перестала быть эффективной уже в конце XX века. Открытое общество по К. Попперу не просто постучалось в двери XXI столетия, оно окончательно обосновалось на территории вещной постсовременной цивилизации, утвердив атомарность личности, деценрализацию социума, свободу от коллективов, общностей, семей. Автономный субъект информационной эры не нуждается в воспитании и обучении, он свободен от «тоталитарного» воздействия каких бы то ни было авторитетов, ценен сам по себе и сам создает свою историю [3].

К счастью, информационные революции человечество переживает не впервые. Мы не знаем доподлинно, какие потрясения вызвало в обществе рождение письменности и изобретение рукописных книг, но печатный станок И. Гутенберга кардинально изменил многие социальные институты вообще и систему образования в частности, дал толчок развитию массового производства и стандартизации информации. Лишь со временем была ликвидирована нужда в специалистах, сведущих в нетрадиционных технологиях, созданы принципиально новые предприятия, в том числе в сфере СМИ. Футуролог П. Саффо убежден, что «существует долгая история новых медиаформ, которые создают первоначальный хаос при внедрении, а затем ассимилируются в обществе в качестве позитивной силы. Именно это произошло с печатью в начале 1500-х годов и с газетами более века назад. Новые технологии похожи на диких животных – культурам нужно приручить их» [2].

Следует признать неизбежность внедрения радикальных инноваций в информационное пространство постиндустриальной цивилизации. Порожденная ими ситуация заставляет усомниться в продуктивности мер, предлагаемых оптимистами: повышение цифровой грамотности, информированности, влияния лидеров общественного мнения на неструктурированную массу вряд ли смогут эффективно противодействовать дезинформации и манипуляциям в сетевых сообществах. Цифровые СМИ наделяют людей ощущением сложности мира и подрывают доверие к институтам, правительствам и лидерам. Для адаптации человека к новой реальности необходимо время – история показывает, что инновации подобного рода окупаются лишь в долгосрочной перспективе. Пока же выводы экспертов о влиянии цифровых информационных технологий на общество неутешительны: даже при самом оптимистичном взгляде на указанные проблемы, ближайшие десять лет для IT-индустрии не будут простыми.

Список источников:

1. Many Tech Experts Say Digital Disruption Will Hurt Democracy [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.pewresearch.org/internet/2020/02/21/many-tech-experts-say-digital-disruption-will-hurt-democracy/, свободный.

2. Madrigal A. Tech experts are pessimistic about their industry: Silicon Valley has hit a midlife crisis [Электронный ресурс]. Режим доступа: https:// www.theatlantic.com/ technology/ archive/ 2020/02/ tech-experts-think-internet-ruining-democracy/606919/, свободный.

3. Поппер К. Открытое общество и его враги: В 2-х т. М., 1992. – Т. II. – С. 320.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ VR ТЕХНОЛОГИЙ КАК НОВЫЙ СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ КУЛЬТУРНЫХ ПРОДУКТОВ

Ивина Е.С., Некрасов Я.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассматриваются перспективы внедрения нового способа реализации культурных продуктов на рынок и трудности реализации формирования новой площадки. Предлагаются направления использования цифровизации в культуре.*

Ключевые слова: *VR технологии, онлайн трансляция, стриминговые площадки.*

USE OF VR TECHNOLOGIES AS A NEW METHOD FOR IMPLEMENTING CULTURAL PRODUCTS

Ivina E.S., Nekrasov Y.V.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article discusses the prospects of introducing a new way of selling cultural products to the market and the difficulties of implementing the formation of a new platform. The directions of using digitalization in culture are suggested.*

Keywords: *VR technologies, online broadcasting, streaming platforms.*

«**Хле́ба и зре́лищ**!». Несмотря на то, что со времен этого высказывания прошло не мало времени, данное выражение древнеримского поэта как никогда актуально. По мере развития наше общество, а точнее каждый человек, становится все более сосредоточенным на собственном внутреннем мире или озадачен проблемами своих близких, тем самым каждого из нас можно назвать интровертом в той или иной степени. Поэтому так называемые «Зрелища» начали приобретать личностный характер. Вместо похода в кино – покупка подписки в онлайн-кинотеатре «ivi», вместо похода на любимого исполнителя – просмотр его выступления в интернете. Но желание чувствовать своё присутствие в центре событий оцифровать пока не получилось.

Имитация данного чувства – главная задача цифровизации культуры. Одним из возможных способов её достижения является создание стриминговой онлайн площадки для выступлений музыкантов, певцов, ансамблей, театральных артистов и прочих деятелей искусства. Процесс онлайн трансляции настолько прост, что его может совершить любой владелец смартфона.

Прямая трансляция придает просмотру эмоциональную подоплеку, однако она несравнима с той, когда ты находишься в центре событий. На это способна только Виртуальная реальность (VR) – мир, смоделированный с помощью

компьютерных технологий, в который пользователь может погрузиться с помощью специальных сенсорных устройств. В данной ситуации нам необходим не искусственно созданный мир, а реальные события, происходящие прямо сейчас. Использование видео съёмки в формате 360° позволит создать тот самый необходимый эффект присутствия, за который люди и готовы платить. Тем не менее культурные произведения имеющие общедоступный характер в интернет пространстве за счёт различных онлайн сервисов и платформ, не исключая также пиратские площадки, имеют очень узкий «ассортимент», в основном это старые записи выступлений того или иного артиста. Поэтому необходимо создать новую платформу, способную передать видео в формате 360° в режиме реального времени, что хоть и финансово затратно, но технически вполне достижимо.

Весьма затруднительным будет организационный вопрос. Не все артисты готовы «потерять» часть аудитории, а соответственно и часть доходов от продажи билетов на концерт, однако данная сумма будет сверх компенсирована за счёт продаж виртуальных билетов на онлайн трансляцию.

Второй сложностью будет защита интеллектуальной собственности. Довольно трудно будет создать защиту от «пиратства». Но введение регистрации по паспортным данным, а также хранение данных о банковских картах (с помощью которых будет оплачен просмотр онлайн трансляции) поможет предостеречь данный сервис от злоумышленников.

На сегодняшний день уже существует множество платформ, которые поддерживают онлайн трансляции, но пока ни одной с поддержкой онлайн трансляций в формате 360° и тем более транслируемые сразу на систему VR. Но разработав данные технологии, люди смогут легко посещать музеи и театры, не беспокоясь о таких мелочах как: «с кем мне сходить?» или «в чём мне идти?», «а будет ли свободное место». Данная технология позволит побывать на предложенных выступлениях людям, которые попросту не имеют возможности по разным причинам увидеть его в живую. Самим же артистам это позволит не только расширить круг своей аудитории, путём нового способа реализации своей «продукции», но и позволит им провести свои выступления онлайн на в любом месте в случае, если запланированный концерт не удаётся провести. Таким образом, зрители смогут получить свой контент, а артисты не потерять свою прибыль.

ИНФОГРАФИКА КАК ТЕХНИКА ВИЗУАЛИЗАЦИИ ИНФОРМАЦИИ

Князева О.О.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *Статья посвящена исследованию инфографики как способа доступного и наглядного представления информации, которая призвана решать проблему уместного, в меру дозированного и своевременного использования визуализации в донесении мыслей и идей.*

Ключевые слова: *инфографика, типы инфографики, визуализация данных.*

INFOGRAPHICS AS A TECHNIQUE OF VISUALIZATION OF INFORMATION

Knyazeva O.O.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article is devoted to the study of infograics as a way of accessible and visual presentation of information, which is designed to solve the problem of appropriate, to the extent of metered and timely use of visualization in conveying thoughts and ideas.*

Keywords: *infographics, types of infographics, data visualization.*

В настоящее время в эпоху гаджетов и компьютеров стремление человека выразить мысль, передать идею в форме графического изображения актуальна как никогда, а создание качественного визуального контента без специальных знаний и практических навыков серьезная проблема.

Существует много способов доступно и наглядно представить информацию. Одним из них является инфографика, которая призвана решать проблему уместного, в меру дозированного и своевременного использования визуализации в донесении мыслей и идей.

Наглядность и визуализация повсюду и это объясняется массовым переходом в онлайн мире от основанного на тексте содержания к визуальному контенту. В YouTube и Instagram доминирует визуальное содержание.

Вопросы трактования средств информатизации и визуализации исследовали в своих работах Д. Желязны, В. Лаптев, Д. Ланков, Э. Тафти и другие. Ученые стремятся разделить понятия «наглядный» и «визуальный». Понятие «наглядный» означает демонстративный, то есть показывать/демонстрировать готовый объект/субъект или же процесс, явление. «Визуальный», в свою очередь, означает представление данных как изображения для удобства понимания, предлагающего осмыслить информацию и представить данные в виде иллюстрации, объекта, фигуры.

Процесс визуализации – это сжатие мыслительной интенции в более удобный образ [1]. Образ, уже полученный (осмысленный), может быть доскональным и может являться основой для соответствующих данным мыслительных и практических действий.

С помощью визуализации данных находят решение самых разных задач.

Во 1-ых, это важный инструмент на первоначальных этапах анализа данных. Графики дают возможность стремительно выявить в данных закономерности, тенденции или аномалии, на которые будет ссылаться аналитик при своей работе с данными. Подобным образом журналист, применяя графики при первичном просмотре данных, может сформулировать для себя вопросы, из которых в последующем можно вывести сюжет с целью создания очередного материала.

Во 2-ых, визуализация не редко имеет важное значение в представлении итоговых результатов анализа. Данные могут быть представлены в виде статичных графиков, демонстрирующих тенденции; интерактивных визуализаций, способствующих пользователям без помощи других изучать данные; а также это может быть и инфографика (статическая или интерактивная), показывающая историю, базирующуюся на данных.

Теоретический анализ исследований показал, что трактовка понятия инфографики должна быть приближена к подходу визуализации знаний, так как основано на свойствах человеческого интеллекта – способности находить и объяснять связи между множеством объектов, проводить аналогии и делать умозаключения.

Итак, что же такое инфографика? Более точное определение предлагает В. Лаптев: «Инфографика – это сфера коммуникативного дизайна, в основе которой находится графическое представление информаций, связей, числовых данных и знаний» [2].

Инфографика подразумевает синтетическую форму строения информационного материала, включающая в себя, 1-ое, визуальные компоненты, и 2-ое, тексты, которые раскрывают эти визуальные компоненты. Главная задача инфографики – предоставление информации о каком-либо событии, явлении и о ряде фактов [2].

Инфографика – это эффективный способ подачи информации, при котором данные и знания передаются с помощью графического изображения.

Инфографику делят на статическую, интерактивную и видео инфографику (Рис.1)

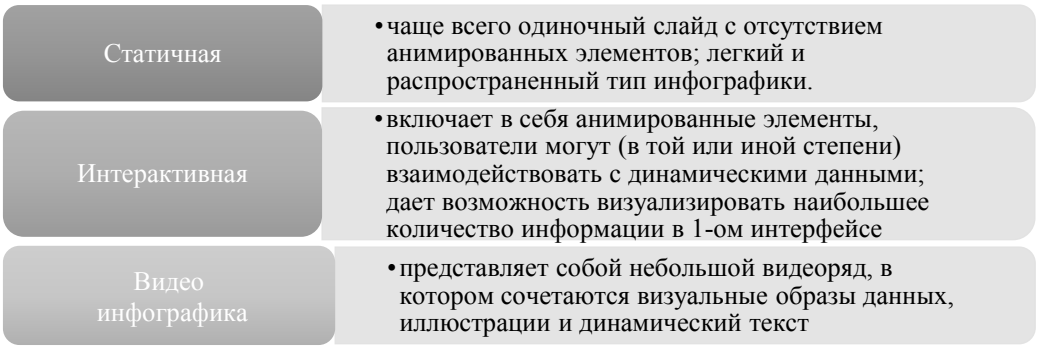


Рис.1. Виды инфографики

Выделяют следующие типы инфографики:

1. Обычное визуальное представление – визуальное представление количественной информации в схематической форме.

2. Преобразование данных в форму – данные при визуализации могут быть преобразованы в форму, усиливающие восприятие и анализ этой информации.

3. Концептуальная визуализация – данный принцип позволяет разрабатывать сложные концепции, планы и идеи с помощью концептуальных карт.

4. Стратегическая визуализация – этот принцип переводит в визуальную форму различные данные об аспектах работы организации. Это всевозможные диаграммы производительности, жизненного цикла и графики структур организаций.

5. Графическая организованная структурная информация – графически организовать структурную информацию с помощью пирамид, деревьев и карт данных поможет метафорическая визуализация (карта метро).

6. Комбинированная визуализация – позволяет объединить несколько сложных графиков в одну схему, как в карте с прогнозом погоды.

Исследование показало, что инфографика, как продукт графического дизайна, опирается на следующие принципы: системность; лаконичность; структурированность и логичность организации информации, обусловленная функцией; образность; эстетическая привлекательность.

Существует множество способов создания эффективной инфографики. Основными условиями являются определения объекта, для которого предназначено сообщение и сфера его использования.

Исследование множества способов позволило выделить следующие:

- создание инфографики с нуля самостоятельно;
- заимствование из зарубежного сегмента интернета готовую инфографику, перевести её на русский язык, подкорректировать под нужную тему и внести свои данные;
- использование одного из онлайн-сервисов по созданию инфографики.

Процесс образования инфографики состоит из 3-х шагов:

1-й шаг – установить цели и задачи, которые надо добиться посредством инфографики (исходя из сферы деятельности). Нужно обострить внимание на то, что «в графике несложно показывать существующее в действительности, гораздо сложнее передать в визуальную плоскость смысл отвлеченных понятий и также практически невозможно – формировать мнения и комментарии».

2-й шаг – поделить данные на составные части или пункты. Любой пункт можно продемонстрировать отдельным графиком или диаграммой. Подобрать необходимые визуальные образы, которые известны и часто применяются.

3-й шаг – создать фокус. Имеется ввиду придумать историю, основную визуальную метафору, вокруг которой будет строиться инфографика. История должна быть легкой и абсолютно всем знакома.

Прежде чем переходить к работе, необходимо создать прообраз будущей инфограммы. А дальше следует выбрать программу, с помощью которой возможно приступить к созданию инфографики.

Главной целью инфографики является совершенствование процесса восприятия информации. Данные, представленные с помощью инфографики, способствует человеку воспринимать быстрее и проще, поэтому инфографика и является такой эффективной системой воспроизведения информации.

Использовании инфографики в образовательном процессе позволяет решить целый ряд педагогических задач: обеспечение интенсификации обучения, активизации учебной и познавательной деятельности, формирование и развитие критического и визуального мышления, зрительного восприятия, образного представления знаний и учебных действий, передачи знаний и распознавания образов, повышения визуальной грамотности и визуальной культуры.

Список источников:

1. Крам Р. Инфографика. Визуальное представление данных: учебник/ Р. Крам. – СПб: Питер, 2014. – 384 с.

2. Лаптев В.В. Изобразительная статистика. Введение в инфографику: учебник/ В.В. Лаптев. – СПб: Эйдос, 2015. – 180 с.

К ВОПРОСУ О РАСПРОСТРАНЕНИИ ЭКСТРЕМИЗМА В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ ПРИ ПОМОЩИ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ

Сахипова А.Д., Карпенко А.А.
Омский государственный технический университет
Россия, Омск

Аннотация. *Экстремизм является одной из самых серьезных угроз стабильности современного общества. В данной статье рассматривается распространение идеологии экстремизма посредством социальных сетей и виртуального мира в целом среди молодежи.*

Ключевые слова: *экстремизм, молодежь, социальные сети, экстремизм в Интернете.*

ON THE ISSUE OF SPREADING EXTREMISM AMONG YOUNG PEOPLE USING SOCIAL NETWORKS

Sakhipova A.D., Karpenko A.A.
Omsk state technical University
Russia, Omsk

Abstract. *Extremism is one of the most serious threats to the stability of modern society. This article examines the spread of the ideology of extremism through social network s an d the virtual world in General among young people.*

Keywords: *extremism, youth, social networks, extremism on the Internet.*

В цифровом пространстве экстремизм и терроризм в любых формах проявления превратились в одну из самых опасных проблем, с которыми человечество вошло в 21-е столетие. Эта проблема является актуальной, в связи с этим одним из приоритетов внутренней и внешней политики Российской Федерации является устранение террористической угрозы и распространения экстремизма. В уголовном кодексе Российской Федерации в статье 280 дано понятие экстремизма. Экстремизм - это действия направленные на возбуждение ненависти, вражды и унижение достоинства человека либо группы лиц по признакам пола, расы, национальности, языка, происхождения, отношения к религии и принадлежности к какой-либо социальной группе, совершенные публично или с использованием средств массовой информации. К экстремистским действиям относятся одобрение нацисткой символики и жестоких действий националистов, и избиение людей другой расы, создание враждебных надписей, символов террористических групп на уличных объектах и в социальной сети на личных страницах, а также лайки, «репосты» и комментарии с подобной информацией «Так им и надо!».

Зачастую, большая часть людей существует в виртуальной реальности, не задумываясь, что касается эта тема только каких-то радикалов и к ним

отношение не имеет. Но не все знают, что за неосторожное высказывание в сетях или за «репост» какой-нибудь картинки легко можно подвергнуться уголовному или административному наказанию.

Большинство подобных преступлений совершаются в цифровом пространстве в основном среди молодежи, в возрасте от 14 до 22 лет. В справочной правовой системе России «КонсультантПлюс» дано определение молодежи. Молодежь – это социально-демографическая группа, выделяемая на основе возрастных особенностей, социального положения и характеризующаяся специфическими интересами и ценностями. Казалось бы, они уже не дети, а достаточно взрослые люди, которые сами могут разобраться, что такое хорошо, а что такое плохо. Но согласно наблюдениям, именно подростки меньше всех остальных социальных групп защищены от влияния различных деструктивных, в том числе экстремистских организаций. Под влияние деструктивной идеологии попадают дети и подростки, испытывающие дефицит внимания в кругу семьи и имеющие проблемы в общении со сверстниками, попавшие в тяжелую жизненную ситуацию, имеющие неврозы различного происхождения, также имеющие склонность к зависимому поведению от социальных сетей.

Для вербовки и создания привлекательного образа экстремистских организаций используются практически все популярные социальные сети и ресурсы: ВКонтакте, Одноклассники, Twitter, Youtube, Instagram, Telegram. Более того, используются все возможности данных социальных сетей, а именно: массовые рассылки, «перепосты», размещение видеоматериалов и аудиоматериалов, фотографий, документов. В 2019 году экстремистских преступлений в интернете в России составило порядка 80 % от общего числа подобных преступлений. За первые 7 месяцев 2019 года Министерство внутренних дел России зарегистрировали только 371 преступление экстремистской направленности, а в 2018 году 762 преступления. Сравнив статистические данные за 2018–2019 года, мы можем наблюдать снижение преступности экстремистской направленности на 59,8 %.

Цифровое пространство является идеальным инструментом экстремистской деятельности, это связано с некоторыми характеристикам, которыми активно пользуются представители бандформирований и поддерживающие их лица. К таким характеристикам относятся:

- возможность широкого охвата аудитории;
- анонимное размещение информации;
- высокая скорость и быстрый характер распространения материалов;
- возможность без каких-либо финансовых затрат анонимно создавать собственные пропагандирующие Интернет-ресурсы;
- допустимость использования представителями экстремистских группировок лазеек в несогласованности в законодательствах стран мира в области «компьютерного права».

Одним из ярких примеров является социальная сеть ВКонтакте, в которой зарегистрировано большое количество сообществ националистического характера. Они открыто пропагандируют националистическую экстремистскую

идеологию, тем самым, призывая к националистической экстремистской деятельности. Большую часть участников этих сообществ составляет молодежь. Согласно статистическим данным участились случаи привлечения людей к административной ответственности, в том числе и к уголовной, за высказывание на личной странице в социальной сети.

Например, в марте 2017 года Ессентукская школьница осуждена за одобрение экстремизма. Девушка просмотрела в социальных сетях ролик с призывом к насилию по отношению к людям иной веры и оставила одобрительный комментарий. Ранее старшеклассница приняла ислам, но неверно истолковала учение. Об этом сказано в материалах уголовного дела. Суд установил, девушка понимала, что ее высказывание будет доступным многим людям и осознавала общественную опасность своих действий. Приговор «Виновна в возбуждении межрелигиозной ненависти и вражды». Наказание штраф 50 000 рублей. Вину школьница признала и раскаялась.

Руководство социальных сетей уже начало бороться с экстремизмом. Например, Facebook убирает тот или иной контент, если он противоречит правилам. Запрещено размещение угроз, порнографии, изображения обнаженного тела и сцен насилия. Удаление таких сообщений происходит на основе жалоб пользователей социальной сети. Также глобальная сеть ВКонтакте запрещает размещение противоречивых публикаций и материалов, пропагандирующих вражду между расами и религиями, фашизм или расовое превосходство. Удаление таких материалов так же происходит из-за жалоб пользователей, мониторинга модератором социальной сети, а также по решению суда и правоохранительных органов. В России, Китае, Иране, Пакистане, Индонезии, Саудовской Аравии и Бахрейне начали предпринимать меры на запрет использования средств обеспечения анонимности в сети интернет. Так 16 апреля 2018 года на территории России начали ограничивать доступ мессенджеру и Telegram. В Китае Telegram был заблокирован с 2015 года, также перебои в доступе к сервису были замечены пользователями в Иране, Пакистане, Индонезии, Саудовской Аравии и Бахрейне.

Чтобы не подвергнуться административному и уголовному наказанию юристы не рекомендуют делать каких-либо публикаций или «репостов» с изображением свастики экстремистских материалов, публичных призывов к насильственному изменению конституционного строя нашей страны или возбуждающих национальную, расовую или религиозную вражду иначе вас может ждать реальное уголовное наказание, а также любую иную информацию, запрещенную к распространению в России решениями судов.

Список материалов с экстремистской направленностью постоянно пополняется на официальном сайте министерства юстиции – minjust.ru. По состоянию на 10 марта 2020 года в федеральный список экстремистских материалов входит 5 014 наименований.

Чтобы повысить эффективность проводимой политики в сфере противодействия экстремизма, в том числе в сети Интернет, нужно разработать общегосударственные комплексные программы, охватывающие все аспекты

правоохранительных органов, а также необходима поддержка со стороны граждан и институтов гражданского общества в противодействии этого деструктивного явления.

Итак, профилактика идеологии экстремизма среди молодого поколения, на сегодняшний день, является важной задачей для современного общества. Для решения этой задачи требуются такие меры как:

1. Выявление и блокирование материалов экстремистской направленности в Интернет-пространстве.
2. Подключение к процессу выявления деструктивного контента бдительных Интернет-пользователей.
3. Разработка и актуализация методического обеспечения процесса информационного противодействия экстремизма.
4. Введение разъяснительных работ описания сущности экстремизма.
5. Привлечение молодежи к участию в противодействии экстремизму, терроризму, национализму и религиозному фундаментализму в образовательных учреждениях.

Работа выполнена под научным руководством канд.ист.наук Т.А. Замираловой

СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

Янгалышева Д.В.
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
Россия, Омск

Аннотация. *Свобода выражения мысли и слова – одно из основных прав, закрепленных в законодательстве и гарантированы государством, но остаются некоторые ограничения для прессы, которые регулируются сводом субъектных законов Российской Федерации. Наибольшей степенью свободы обладают цифровые масс-медиа, и именно это порождает хаос информационной вседозволенности в сетевом пространстве. Необходимо не просто ужесточить контроль над ними, но и дать им возможность влиять на разработку и внедрение политических технологий в интернет-среду.*

Ключевые слова: *средства массовой информации, политическая культура, свобода слова, независимая журналистика.*

MASS MEDIA IN DIGITAL EPOCH

Yangalysheva D.V.
Siberian Institute of Business and Information Technology
Russia, Omsk

Abstract. *The freedom of expression of thought and word is one of the fundamental rights enshrined in the legislation and guaranteed by the state, but there are still some restrictions for the press that are regulated by the code of subject laws of the Russian Federation. Digital media have the greatest degree of freedom, and this is precisely what creates the chaos of information permissiveness in the network space. It is necessary not only to tighten control over them, but also to give them the opportunity to influence the development and implementation of political technologies in the Internet environment.*

Keywords: *mass media, political culture, freedom of speech, independent journalism.*

Средства массовой информации – это совокупность органов публичной передачи информации с помощью технических средств, а также составная часть политической системы общества. Они играют особую роль и, в зависимости от определенного числа типичных социально-политических ситуаций, приобретают общественную значимость. Существенное влияние СМИ на состояние и развитие общества, образ жизни людей неоспоримо, поэтому так важна степень их свободы от давления властей. Именно СМИ способны учитывать общественное мнение и оказывать влияние на него в поддержку определенного политического курса. Политическое влияние особенно ярко проявляется в деятельности СМИ в периоды изменений системы общественных отношений и формах государственного правления.

Благодаря средствам массовой информации формируется политическая культура общества, базирующаяся на традициях, историческом опыте, политических ценностях. Деятельность политиков, отношение к власти рядовых членов общества не только освещается журналистами, но и испытывает влияние прессы. Политическая информация – важнейшая часть социальной информации. Она вызывает постоянный и неослабевающий интерес к явлениям, фактам, событиям политической сферы, фиксирует отношения между стратами, нациями и государствами.

Одной из главных характеристик СМИ является способность глобально влиять на политическую картину мира, поэтому они являются инструментом власти, а не только элементом массовой коммуникации. Так как СМИ обладают большими возможностями влияния на разум и чувства людей, на образ их мыслей, способы и критерии оценок, стиль и конкретную мотивацию политического поведения это позволяет им выйти за узкие рамки непосредственно индивидуального опыта. Информация, переданная через СМИ, делает обозримым весь мир политики, правда, через призму собственного видения политической реальности.

Основными источниками СМИ выступают телевидение, интернет и пресса. Информация, переданная через телевидение, затрагивает наибольшее количество граждан, поэтому вызывает озабоченность низкий уровень толерантности его новостных программ. Тележурналисты стараются внушить негативное отношения к различным странам, нациям, политическим партиям, которые выражают взгляды, противоположные общепринятым, стараются скрыть или отвести внимание общества от глобальных проблем, затрагивающих каждого.

Особое значение в современном мире получили ресурсы в сети Интернет, как альтернатива информационной политике телеканалов. Их деятельность тесно связана с производством и распространением контента среди потенциально большой молодёжной аудитории. Именно цифровые медиа претендуют на независимость от давления государства, стараются проводить свою собственную политику. Информация, подаваемая в сетях, основывается на профессионализме журналистов, самопозиционировании в качестве СМИ, массовости аудитории. Кроме традиционных газет и журналов в медийный сектор сети Интернет включают блоги и информационные интернет-порталы. Но видимая независимость сетевых медиа-платформ относительна. Многие пользователи замечают манипулирование фактами и интерпретациями, направленное на порчу отношений между странами, нациями, людьми. Это заставляет дистанцироваться от СМИ и подтверждает низкий уровень доверия к журналистам. Информационная среда ухудшается из-за распространения фальшивок, фейковых новостей, откровенного подлога фото- и видеоматериалов.

Даниэль Берлиант в книге «Человеческая гонка в будущее» констатировал тот факт, что, не смотря на потоки информации, люди сейчас менее информированы о том, что происходит на самом деле. В цифровом вещании используют методы самой неприкрытой пропаганды, и потребители контента полностью зависят от источников информации. Происходит насильственное кормление большим количеством сведений, потребляемых с меньшим

количеством мыслей. И сведения, зачастую, бывают далеки от правдивых. К ответу за клевету и ложь призвать некого, ибо авторы фейковых новостей анонимны: даже если и выступают под какими-либо фамилиями, не обязательно они принадлежит им на самом деле.

По мнению, А.Л. Кочуровой [1], СМИ играют ценную гносеологическую, регулятивную и практическую роль в информационной и аксиологической составляющей общественного мнения в многоуровневом пространстве современной России. В последнее десятилетие XX в. политическая ситуация сложилась так, что СМИ были даны огромные полномочия, которые оправдывались идеями гласности и свободы слова, стремлением к информированию населения о положительных результатах демократических преобразований, легитимацией новых политических институтов, например, таких, как парламент, выборы, разделение властей. Институциональные особенности СМИ определяют их практически неограниченные возможности в области политического влияния на общество [2].

Сегодня СМИ имеют важную роль в жизни каждого человека. Техническими и идеологическими возможностями они служат различным политическим целям, концентрируют и подчиняют, дезинформируют, запугивают, разжигают конфликт и ненависть между нациями и государствами. Многое зависит от того, какую позицию будут занимать средства массовой информации, от этого зависит, как будет формироваться образ жизни страны, и будущее того или иного государства.

Свобода выражения мысли и слова – одно из основных прав, закрепленных в законодательстве и гарантированы государством, но всё еще остаются некоторые ограничения для прессы, которые регулируются сводом субъектных законов Российской Федерации. Наибольшей степенью свободы в настоящее время обладают цифровые масс-медиа, и именно это порождает хаос информационной вседозволенности в сетевом пространстве. Необходимо не просто ужесточить контроль над ними, но и дать им возможность влиять на разработку и внедрение политических технологий в интернет-среду. Нужно озадачить цифровые медиа решением проблем сплоченности общества, установления справедливости, работой над повышением прозрачности политтехнологий и властных институтов. Нужно расширять возможности журналистов и наблюдателей, дать более широкий доступ людей к информации, наделить их правом привлекать за злоупотребления властью не только конкретных людей, но и организации.

Работа выполнена под научным руководством канд.филос.наук Е.Ю. Воробьевай

Список источников:

1. Кочурова А.Л. Роль СМИ в политической культуре России: современная ситуация // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Политология. 2014. – № 3. – С. 60–64.

2. Шутман Д.В. Особенности функционирования института СМИ в политическом процессе Российской Федерации: Автореф. дисс. ... канд. полит. наук. Владивосток, 2008.

ВЫСШАЯ ШКОЛА В ЦИФРОВУЮ ЭПОХУ

ПРОЕКТНОЕ ОБУЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Ежгурова А.А., Просвирнина Л.Г.
Сибирский институт бизнеса и информационных технологий
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассмотрены вопросы, связанные с внедрением подхода, основанного на обучении иностранным языкам в рамках проектных технологий, обеспечивающих междисциплинарные связи с основными дисциплинами направления обучения, а также, повышения мотивации студентов к изучению иностранных языков.*

Ключевые слова: *обучение на основе проектов, содействие самостоятельности студентов, терминологические сочетания, вовлечение студентов в реальные проблемы, углубленное обучение в контексте, междисциплинарный подход, знание содержания и навыки, модель термина, транслитерация, цель.*

PROJECT BASED LEARNING AT HIGH SCHOOL AS A MEANS OF ESTABLISHING INTERDISCIPLINARY LINKS

Ezhgurova A.A., Prosvirnina L.G.
Siberian Institute of Business and Information Technology,
Russia, Omsk

Abstract. *The article discusses issues related to the implementation of an approach based on teaching foreign languages in the framework of design technologies that provide interdisciplinary connections with the main disciplines of the field of study, as well as increasing the motivation of students to learn foreign languages.*

Keywords: *project based learning, foster student independence, terminological combinations, engage students with real-world problems, deeper learning in-context, an interdisciplinary approach, content knowledge and skills, term formation mechanism, term model, transliteration, target.*

В поисках новых способов повышения мотивации студентов в изучении иностранных языков, мы ознакомились с технологией проектного обучения, основанной на использовании цифровых источников. Цель нашей статьи осветить основные принципы данного подхода и технологию разработки его методического обеспечения.

Рассматривая данную методику, мы столкнулись с пониманием того факта, что не все задания, которые, в специальной учебной литературе называют проектами, на самом деле являются ими и отвечают требованиям данного вида учебной работы.

В феврале 2020 года мы посетили Зимнюю методическую школу преподавателей английского языка, которая была организована в Новосибирском Государственном техническом университете, с привлечением ведущих англо-говорящих специалистов в сфере разработки методики преподавания иностранных языков. В рамках работы данной методической школы были освещены различные подходы и методики к обучению иностранным языкам, в том числе Project Based Learning (PBL) – обучение, основанное на разработке проектов и использование видео материалов.

Подобные технологии способны трансформировать традиционное высшее образование, позволив увеличить результативность обучения без ущерба для качества и ключевых ценностей.

Итак, PBL – это методика обучения, предоставляющая преподавателю иностранного языка возможности для более глубокого обучения в контексте и развития специальных профессиональных навыков. Использование данной методики, помимо прочего, призвано повысить мотивацию студентов к изучению иностранных языков, поощрить стремление студентов к приобретению новых знаний и навыков на основе увлекательного опыта.

Проектный подход относится к набору таких стратегий обучения, которые позволяют учителям контролировать и направлять работу студентов посредством углубленного изучения реальных тем. Сложная, и в тоже время, гибкая структура позволяет осуществлять преподавание и обучение в интерактивном режиме. Обычно, проекты не могут быть основой всей образовательной программы, однако, преподаватель может использовать данный вид учебной работы наряду с систематическим обучением для достижения учебных целей.

При условии успешного внедрения данного подхода, учащиеся ощущают высокую мотивацию и активно включаются в процесс самостоятельного приобретения знаний, повышают качество проделанной работы посредством включения в самостоятельное исследование изучаемого вопроса. Сам по себе проект, в соответствии со своим определением уже, является углубленным исследованием конкретной темы.

Современные информационные технологии привели к значительным улучшениям в академической инфраструктуре. К примеру, У.Г. Боуэн в своей книге «Высшее образование в цифровую эпоху», указывает на создание JSTOR, электронной базы данных академической литературы с большими поисковыми возможностями. С точки зрения У.Г. Боуэна, онлайн-обучение эффективно, если оно приводит к снижению издержек. И хотя при описании общего контекста автор отсылает нас к особенностям и проблемам национальной системы образования США [1, с. 36], понятно, что описанные проблемы носят интернациональный характер и являются вполне актуальными для реалий российского образования.

В нашей образовательной системе также существуют базы данных, которые кардинально изменили возможности ученых и учащихся в вопросах доступа к старым выпускам периодики, научных журналов и редких изданий,

естественно, они оказали заметное воздействие на работу библиотек [1]. Сегодня каждый Вуз имеет широкий доступ к различным электронным библиотекам, что в разы ускоряет процесс поиска необходимой информации.

Работа над проектом, благодаря этим сайтам, может вестись в группах разного уровня подготовки, что немаловажно, в условиях, когда разрыв в уровне владения иностранным языком среди студентов может быть чрезвычайно велик. Исследование может проводиться всей группой или подгруппами студентов, подгруппы могут быть сформированы по различным принципам, например, по уровню владения иностранным языком или по сфере научных интересов.

Преподаватели иностранных языков благодаря использованию интернет-технологий выявили множество полезных ресурсов, и способов привнесения новых технологий в учебные аудитории [3, с.18], например, платформа Moodle, создание вики (Wikis), использование веб-квестов (WebQuests); внедрение в учебный процесс таких видов деятельности, которые предполагают включение в учебный процесс видеоигр, использование видеоматериалов [1, с.3], предоставляемых такими сайтами, как YouTube, BBC, British Council и множеством других.

К основным характеристикам проектного обучения относятся следующие пункты, которые позволяют учащимся глубже освоить дисциплину и расширить границы знаний в рамках междисциплинарного подхода:

1) Привлечение студентов к решению реальных проблем. Междисциплинарный подход позволяет решать реальные проблемы, которые невозможно решить на основе знаний, информации или навыков только одной предметной области. В соответствии с требованием проектной работы, для решения реальной проблемы или поставленной задачи, студенты должны участвовать в различных опросах, поиске новых путей достижения поставленной цели, принятии неординарных решений и создании нового продукта. Для успешного осуществления проекта, студентам необходимо воспользоваться знаниями и навыками, полученными из сферы нескольких академических дисциплин.

2) Применение знаний и навыков. PBL сложный инструмент, который может быть использован для оценки того, насколько эффективно студенты применяют свои академические знания в новых контекстах. Участвуя в работе над проектом, студенты следуют определенному алгоритму, разработанному преподавателем или самостоятельному плану, который начинается с исследования теоретической стороны поставленного вопроса. Исследование помогает углубить обучение не только в академическом смысле, но и привязать академические знания к реальным ситуациям и задачам. Это может помочь студентам в разработке и принятии решений, которые приведут к достижению стоящих перед ними целей, то есть к осуществлению проекта и созданию продукта, а также приобретению необходимых навыков.

3) Изменение роли преподавателя. Благодаря PBL подходу, преподаватель выполняет функцию менеджера проекта, тем самым отходя от привычной роли контент-поставщика, студенты в данной ситуации работают

более независимо, получая только необходимую поддержку. Студентам получают возможность самостоятельно принимать решения о том, как наилучшим образом выполнить свою работу и продемонстрировать свое понимание вопроса. Процесс PBL формирует независимость студентов, помогает им овладеть и развить навыки, необходимые для успешной работы в самостоятельной жизни.

В проектном обучении учителя делают обучение живым для студентов. Обучение на основе проектов – это метод обучения, при котором учащиеся приобретают знания и навыки, работая в течение длительного периода времени от недели до семестра - что вовлекает их в решение реальной проблемы или ответ на сложный вопрос. Для того, чтобы исследовать проблему и ответить на подлинно интересный и сложный вопрос или задачу, студенты работают над проектом в течение продолжительного периода времени, при этом они демонстрируют свои знания и навыки, создавая публичный продукт или презентацию для реальной аудитории.

В результате учащиеся приобретают глубокие знания в области содержания, а также навыки критического мышления, сотрудничества, творчества и общения. Проектное обучение развивает заразительную, творческую энергию среди студентов и преподавателей, готовит их к удовлетворению требований глобального общества. Учащиеся, обучающиеся в условиях PBL, активнее участвуют в учебном процессе и демонстрируют более глубокое понимание содержания и навыков, необходимых для учебы и работы. PBL помогает развивать навыки 21-го века, необходимые студентам для достижения успеха, и развивает способность студентов к критическому мышлению, общению, сотрудничеству и творчеству, что немаловажно, для успешной будущей карьеры.

Подводя итог, мы хотим подчеркнуть важность вовлечения студентов в реальное обучение. PBL – это прекрасная возможность построить процесс обучения студентов на основе аутентичных проектов и практических заданий, с использованием цифровых средств обучения.

Список источников:

1. Бородина Т.Ю., Образовательные стратегии в обучении иностранным языкам поколения, рожденного в эпоху цифровых технологий // Гуманитарный вестник. – 2014. – № 2 (16). URL:https://cyberleninka.ru/ article/n/obrazovatelnye-strategii-v-obuchenii-inostrannym-yazykam-pokoleniya-rozhdennogo-v-epohu-tsifrovyh-tehnologiy (дата обращения: 28.02.2020).

2. Боуэн Уильям Г., Высшее образование в цифровую эпоху. Издательский дом Высшей школы экономики. Москва, 2018 – 73 с.

3. Ежгурова А.А., Просвирнина Л.Г., Методические особенности обучения иностранному языку на базе электронной платформы Moodle в рамках педагогической технологии смешанного обучения. Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. Омск: НОУ ВПО «СИБИТ», 2019. – № 2. – с. 16–20.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ, ЕСТЕСТВЕННЫЕ И ГУМАНИТАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ В РОССИИ И ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Ахметова Ж.Б.
Сибирский государственный университет водного транспорта
Россия, Омск

Аннотация. *По сравнению с зарубежной практикой рынок нестандартного страхования в России пока не сформировался. Но спрос на экзотические страховые программы растет, в первую очередь среди владельцев домашних животных.*

Ключевые слова: *Страхование домашних животных, страхование, страховая компания, страховой случай.*

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF Pets ANIMAL INSURANCE IN RUSSIA AND FOREIGN COUNTRIES

Ahmetova Zh.B.
Siberian state University of water transport
Russia, Omsk

Abstract. *In comparison with foreign practice, the market for non-standard insurance in Russia has not yet been formed. But demand for exotic insurance programs is growing, primarily among pet owners.*

Keywords: *Pet insurance, insurance, insurance company, insurance event.*

Страхование домашних животных на сегодняшний день актуальная тема. Страхователями могут выступать как юридические лица, так и дееспособные физические лица, владеющие объектами страхования (т.е. домашними животными) на праве собственности, заключившие со страховщиком договор страхования.

Следует отметить что застраховать животное можно только, соблюдая следующие условия: животное обязательно должно быть здоровым, необходимо иметь ветеринарный паспорт, так же животное должно пройти необходимую вакцинацию и должен быть определенный возраст в зависимости от вида. Так же многие страховые компании в России не берутся за страхование экзотических животных, хомячков или мышей и так же аквариумных рыбок. Как правило, страхованию подлежат только крупный рогатый скот, кошки, собаки.

Мировым лидером в страховании домашних животных является Швеция. Первый договор страхования домашних животных в этой стране был подписан еще в 1924 году. В настоящее время в Швеции застраховано около 80 % питомцев. На втором месте – Великобритания, где застраховано около 35 % домашних животных. Интересно, что в США застраховано не более 1 % питомцев, несмотря на то, что 68 % американцев владеют домашними животными.

Зарубежная практика показывает, что стоимость полиса страхования домашних животных возрастает в связи с повышением стоимости оказания ветеринарных услуг, а также в связи со способами их лечения с использованием современных передовых технологий и новых лекарств.

Насколько велика промышленность страхования домашних животных в США. По оценкам NAPHIA, в конце 2012 года было чуть более 1 миллиона застрахованных домашних животных с годовым объемом премий во всей отрасли между $ 475 и $ 500 млн.

Ежегодные премии имеют совокупный среднегодовой темп роста в 13 % в период между 2008 и 2012 годами.

Количество домашних животных со страховкой. Используя числа NAPHIA, можно понять, что только 0,65 % от всех собак и кошек были застрахованы в 2012 году. Этот расчет очень просто сделать – это число программ, действующих на конец года, деленных на общую долю собак и кошек населения. Так 1,04 млн. застрахованных домашних животных, делённые, примерно, на 165 миллионов американских домашних животных, дает в итоге 0,65 %. Эта цифра значительно ниже, чем приводит в своих отчетах American Pet Products Association говоря, что в Америке застраховано 3 % собак и 1 % кошек. Считается, что эти цифры завышены из-за необъективного обследования, потому что некоторые владельцы домашних животных отвечают на опросы более часто, чем другие корреспонденты, которые не так ими заинтересованы.

Если задуматься, то это просто невозможно, что 3 % популяции собак и 1 % кошек застрахованы, так как это будет означать, страховая индустрия домашних животных гораздо больше, чем свидетельствуют данные о них.

Около 1,4 миллиона домашних животных в США и Канаде были застрахованы в конце 2014 года – по данным Американской ассоциации страхования.

Это меньше, чем 1 процент от, почти 174 млн. домашних кошек и собак, но гораздо больше, по сравнению с 680 тысячами страховок в 2008 году. Некоторое увеличение может быть связано с удивительным фактом: страхование домашних животных является одним из наиболее быстро растущих дополнительных выплат сотрудникам.

Лидером страхования гражданской ответственности владельцев домашних животных является Германия. Владельцы опасных пород собак в обязательном порядке осуществляют страхование своей ответственности за вред, причиненный питомцем третьему лицу. Сумма страхового покрытия составляет 3 млн евро, а годовой страховой взнос – около 80 евро. При нарушении правил

выгула собак, в том числе при выгуле в неположенном месте, предполагается установление повышающего коэффициента к сумме страхового полиса. Если сравнивать российский и зарубежный сегмент экзотических (нестандартных) страховых продуктов, то можно сделать вывод, что зарубежный рынок более эффективен. Во-первых, владельцы домашних животных осознанно подходят к необходимости страхования, понимая, в чем его польза; во-вторых, существует расширенный перечень страховых услуг и страхового покрытия; в-третьих, существует развитый специализированный страховой сервис при страховании домашних животных.

У нас в России страховщики не проявляют инициативу в проведении подобного страхования, оно остается добровольным, и основным потребителем страховых услуг является владелец питомца. Если ранее среди россиян наиболее востребованным было страхование породистых и титулованных домашних животных, то в последнее время повысился спрос на страхование питомцев независимо от породы. То есть можно сказать, что появление экзотического страхового продукта – скорее ответ на запрос владельцев животных.

Наиболее частыми и распространенными рисками для домашних питомцев являются несчастные случаи и болезни. Идет стандартный пакет, предлагаемый страховщиком для страхования домашних животных, который предоставляют российские компании, в котором включает страхование на случай гибели питомца, которое в свою очередь может произойти в результате заболевания, пожара, удара молнией, несчастного случая, и стихийного бедствия, а также страхования на случай утраты животного вследствие грабежа, кражи. Некоторые страховщики ещё покрывают расходы по ветеринарному обслуживанию, а так как расходы на лечение породистой собаки или кошки зачастую оказываются не меньше расходов на лечение человека, данная услуга является довольно полезной и пользуется определенной популярность у людей.

Если говорить о страховании гражданской ответственности владельцев животных, то договор страхования распространяется на случаи причинения застрахованными животными ущерба имуществу или жизни и здоровью третьих лиц. Стоит упомянуть, что кроме покрытия ущерба, договор на страхование ущерба, причиненного животным, включает в себя также судебные издержки, которые могут понести стороны. При этом, что особенно ценно для владельца животного под страхование ущерба не попадают провокационные действия потерпевшего, например, если животное покусало человека, который его дразнил или пытался причинить вред или ограбить его хозяина. Договор страхования заключается только на основании письменного заявления страхователя.

В наше время страхование домашних животных продолжает набирать популярность за рубежом, и все больше людей покупают страховку для своего любимца.

Рассматривая же Россию в данном вопросе страхования животных, можно сказать, что далеко не каждая страховая компания готова предложить такую услугу, а российский сегмент страхования домашних питомцев развивается пока

еще медленнее, чем в европейских странах. Однако сейчас наблюдается рост популярности страхования домашних животных, и количество владельцев породистых животных, осознающих всю необходимость защиты здоровья своих питомцев. В основном страховку приобретают обладатели дорогостоящих и экзотических питомцев, владельцы охотничьих собак и других животных, чья жизнь часто подвергается различным рискам.

Работа выполнена под научным руководством Д.Б. Газизовой.

Список источников:

1. Базанов А.Н. Некоторые проблемы организации продаж страховых услуг // Финансы. – 2013. – № 6. – С. 50

2. Кирилова Н.В. «Актуальные проблемы развития российского страхового рынка//Вестник Финансового Университета. – 2014. – № 1. – С.129–133

О ФОРМИРОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ КУРСАНТОВ ВОЕННЫХ ВУЗОВ

Захарова Ж.Ж.[1], Попов И.А.[1], Щеглов А.Ф.[2]
1. Омский автобронетанковый инженерный институт
Россия, Омск
2. Омский государственный технический университет
Россия, Омск

Аннотация. *Раскрыта значимость экономической теории для процесса обучения курсантов военных вузов в условиях перехода к рынку. Определены место военной экономики в экономической системе общества, а также экономические аспекты военной деятельности. Перечислены особенности сферы обороны как объекта экономического мышления. Сформулировано определение военно-экономического мышления. Обоснована важность формирования экономической компетентности курсантов как необходимой составляющей профессиональной подготовки офицеров.*

Ключевые слова: *экономика, рынок, воинская деятельность, обучение курсантов, экономическое мышление.*

ON THE FORMATION OF ECONOMIC COMPETENCE CADETS OF MILITARY UNIVERSITIES

Zaharova G.G.[1], Popov I.A.[1], Shcheglov A.F.[2]
1. Omsk Automobile Enginttring Institute
Russia, Omsk
2. Omsk State Technical University
Russia, Omsk

Abstract. *The importance of economic theory for the process of training cadets of military universities in the transition to a market is disclosed. The place of the military economy in the economic system of society, as well as the economic aspects of military activity are determined. The features of the sphere of defense as an object of economic thinking are listed. The definition of military-economic thinking is formulated. The importance of forming the economic competence of cadets as a necessary component of the professional training of officers is substantiated.*

Keywords: *economy, market, military activity, cadets training, economic thinking.*

Общественное бытие, наряду с неотъемлемыми его элементами – политической, социальной и духовной сферами, включает и экономическую составляющую. А она, в свою очередь, оказывает влияние на строение всей социальной структуры, формирует политические взгляды, духовные ценности, а также – культурно-образовательные задачи.

Переход к рынку в России придал невиданную ранее значимость экономической теории, изучение которой стало условием формирования адекватного современного мировоззрения и для военных кадров – в том числе. Знание базовых положений экономической теории позволяет ориентироваться в сложных экономических сферах жизнедеятельности, таких как экономика семьи, финансы и кредит, налоги и налогообложение, экономика организации и пр.

Реалии современной общественной жизни возводят потребность в экономических знаниях в высокую степень актуальности. Сегодняшняя включенность России в процесс глобализации делает чрезвычайно важными знания о принципах функционирования мировой экономики, а также особенностях переходной экономики (на примере России) и тенденциях ее развития. Наконец, необходимой составляющей для квалифицированных военных кадров являются знания военной экономики и ее роли в развитии национальной экономики.

Военная экономика является специфической частью экономической подсистемы общества, обеспечивая, через распределение, обмен, потребление конечной военной продукции, функционирование военной организации и безопасность самого общества. Именно поэтому дисциплина «Экономическая теория» является обязательной составляющей гуманитарного образования и профессиональной подготовки не только студентов гражданских вузов, но и курсантов военно-учебных заведений.

Так, компетенции, которые должны формироваться у курсантов в процессе изучения экономической теории, согласно ФГОС ВО по специальности 23.05.02 Транспортные средства специального назначения (уровень специалитета), предусматривают выработку курсантами-будущими военными инженерами, способности «использовать основы экономических знаний в различных сферах жизнедеятельности» (ОК-4), «ориентироваться в базовых положениях экономической теории, применять их с учетом особенностей рыночной экономики, самостоятельно вести поиск работы на рынке труда, владение методами экономической оценки научных исследований, интеллектуального труда» (ОПК-1) [1].

Анализируя процесс обучения курсантов по дисциплине «Экономическая теория», нужно заметить, что воинская деятельность направлена, прежде всего, на достижение военного, а не экономического результата. Тем не менее, наличие экономических аспектов в этом виде деятельности делает изучение экономической теории насущно необходимым. Работа с личным составом воинских подразделений требует от офицеров экономической грамотности, в том числе – умения понятно и доходчиво довести до подчиненных информацию о макро- и микроэкономических процессах, происходящих в обществе, тенденциях и перспективах его экономического развития. Повседневная воинская деятельность также основывается, в том числе и на экономических закономерностях, изучение которых предполагается учебной дисциплиной «Экономическая теория» и, применительно к экономическим процессам, продолжается на других дисциплинах, включенных в учебный план обучения курсантов.

Беря во внимание специфику военной деятельности, можно говорить о военно-экономическом мышлении, которое подразумевает, прежде всего, применение экономического подхода к повседневной воинской деятельности, учёт экономического фактора при ведении боевых действий, а также – в организации функционирования оборонной промышленности государства. Конечно, в основе военного дела проявляют себя свойственные только ему законы. Но при этом всегда необходимо учитывать экономическую сторону этой деятельности. Например, финансово-экономические возможности государства для обеспечения функционирования военно-промышленного комплекса. По мнению некоторых авторов, именно несоизмеримость военных затрат на гонку вооружений и экономического состояния Советского Союза в период «холодной войны» привела, в конечном итоге, к всеобъемлющему кризису и дальнейшему распаду СССР [2]. Этот пример показывает, что при наличии нескольких вариантов успешного решения военной проблемы следует выбирать тот, который обойдется обществу дешевле.

Для лучшего понимания сущности военно-экономического мышления, его специфики и границ применения, рассмотрим особенности сферы обороны как объекта экономического мышления.

Во-первых, как уже было сказано выше, деятельность воинов, воинских коллективов, Вооруженных Сил и всей сферы обороны направлена на достижение не экономического, а военного результата, который отражается военными показателями и критериями). Поэтому возникает необходимость в косвенном выражении результата воинской деятельности и сопоставлении с затратами на его достижение.

Во-вторых, результат ратного труда, не имеющий непосредственно экономического выражения, трудно соотнести с трудовыми затратами конкретных лиц, воинских коллективов, участвовавших в его достижении. Следовательно, усложняется проблема соблюдения соответствия вознаграждения конкретных воинов и коллективов их вкладу в достижение общего результата, сложнее решаются вопросы экономического стимулирования ратного труда воинов по сравнению со сферой экономики.

В-третьих, управление деятельностью в сфере обороны осуществляется прямыми указаниями, приказами, директивами, инструкциями. Разумное соотношение экономических и административных рычагов управления заключается в том, чтобы приказы, директивы и прямые распоряжения были экономически обоснованы, учитывали (по возможности) экономические интересы и побуждали бы к использованию экономического подхода и инструментария в военном строительстве.

Специфика сферы обороны затрудняет и усложняет применение экономического подхода, использование экономических форм и методов, но не исключает их. Во все времена талантливые военачальники находили возможность влиять на своих подчиненных не только силой приказа, но и другими, в том числе, и экономическими методами.

Таким образом, военно-экономическое мышление – это мышление, направленное на познание отношений, складывающихся в обществе в связи с экономическим обеспечением обороны, на поддержание надежной обороноспособности с возможно меньшими затратами ресурсов. Оно предполагает высокую компетентность офицеров в области экономики и военного дела, знание объективных законов развития обеих сфер. Это общий фундамент, на котором формируется современный специалист.

Профессиональная подготовка представляет собой процесс формирования компетентности специалиста в выбранной сфере деятельности. Как бы ни менялся федеральный государственный образовательный стандарт, сущность формирования компетенций заключается в приобретении профессиональных знаний, умений и в овладении соответствующими навыками. При этом каждая учебная дисциплина «шлифует» определенные из компетенций. Очевидно, что экономическая компетентность курсантов является необходимой составляющей профессиональной подготовки офицеров, что обусловлено современными условиями экономической системы России и особенностями воинского труда. Исходя из этого, можно говорить о необходимости формирования военно-экономического мышления как показателя экономической компетентности военного специалиста.

Список источников:

1. Приказ Министерства образования и науки РФ от 11 августа 2016 г. N 1023 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по специальности 23.05.02 Транспортные средства специального назначения (уровень специалитета)» URL: http://base.garant.ru/71476724/.

2. Полынов М.Ф. Гонка вооружений как метод изматывания СССР США. 1945-1990 гг. // Вестник СПбГУ. Серия 2. – История. – 2005. – №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/gonka-vooruzheniy-kak-metod-izmatyvaniya-sssr-ssha-1945-1990-gg.

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ КУРСАНТОВ ВОЕННЫХ ВУЗОВ

Захарова Ж.Ж.[1], Попов И.А.[1], Щеглов А.Ф.[2]
1. Омский автобронетанковый инженерный институт
Россия, Омск
2. Омский государственный технический университет
Россия, Омск

Аннотация. *Раскрыта значимость экономической грамотности для военнослужащих в условиях рыночной экономики. Обосновано место банковской системы в экономике государства. Сформулировано понятие финансовой грамотности курсантов военных вузов, перечислены ее составляющие. Обоснована важность формирования у курсантов компетенции, обладающей способностью вырабатывать правильную линию поведения в процессе взаимодействия с банками.*

Ключевые слова: *экономика, рынок, финансовая грамотность, банковская система, воинская деятельность, обучение курсантов, экономическое мышление.*

PROBLEMS OF IMPROVING FINANCIAL LITERACY CADETS OF MILITARY UNIVERSITIES

Zaharova G.G.[1], Popov I.A.[1], Shcheglov A.F.[2]
1. Omsk Automobile Enginttring Institute
Russia, Omsk
2. Omsk State Technical University
Russia, Omsk

Abstract. *The importance of economic literacy for military personnel in a market economy is disclosed. The place of the banking system in the state economy is justified. The concept of financial literacy of cadets of military universities is formulated, its components are listed. The importance of the formation of competencies among cadets with the ability to develop the right line of behavior in the process of interaction with banks is substantiated.*

Keywords: *economics, market, financial literacy, banking system, military activity, cadets training, economic thinking.*

Одним из важных элементов экономики любого современного государства является его банковская система. Она исполняет функцию обеспечения развития экономики через кредитование и расчёты с контрагентами экономической деятельности, являясь при этом посредниками; банки аккумулируют свободные денежные средства и кредитуют потребности физических лиц.

Совокупность банков страны образует ее банковскую систему. В рыночной экономике банковская система всегда двухуровневая (Центральный банк – первый уровень; коммерческие банки – второй уровень) [1, с. 147]. Коммерческие банки в данной системе являются непосредственными исполнителями всех вышеперечисленных функций.

Банк – кредитная организация, привлекающая деньги физических и юридических лиц за определенную плату. Принятые в качестве вклада средства, выдаются в виде кредита другому клиенту, который обязуется их вернуть в указанный в договоре срок [2].

Субъекты, вступающие во взаимодействие с различными структурами банковской системы – это физические и юридические лица, в число которых входят и военнослужащие. Разнообразие финансовых инструментов, предлагаемых на рынке банковских услуг, и временная ограниченность денежных ресурсов субъектов, вызывающая необходимость обращения в банк по этому поводу, делают проблему финансовой грамотности чрезвычайно актуальной.

Кроме того, на сегодняшний день речь идет об обострении ситуации после того, как микрофинансовые организации [3] стали активно и агрессивно продвигать «быстрые продукты». Они становятся все ближе к потенциальным потребителям такого вида услуг, порою открывая свои офисы прямо на территории военных городков, что увеличивает соблазн быстро и без усилий получить деньги. Таким образом, служащие ВС РФ могут брать деньги под высокие проценты, и оказаться в «кредитной кабале».

В понятие «Финансовая грамотность» входит разный спектр знаний, умений и владений, которые должны освоить курсанты в рамках дисциплины «Экономическая теория». Другими словами, в результате приобретения финансовой грамотности в соответствии с терминологией «Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017–2023 годы», человек должен овладеть основами финансово грамотного поведения. Основы финансово грамотного поведения – сочетание финансовых знаний, установок, норм и практических навыков, необходимых для принятия успешных и ответственных решений на финансовом рынке и являющихся результатом целенаправленной деятельности по повышению финансовой грамотности населения [4, с. 3].

Постепенно совершенствуясь, банковская система РФ быстро меняется, и не только внешне, но и по сути проводимых операций. Расширяется сеть филиалов, представительств и внутри страны, и за рубежом, увеличивается сеть небанковских кредитных учреждений. Рынок банковских услуг на сегодняшний день отличается большим разнообразием. Подобные тенденции развития банковской системы предъявляют к участникам рынка денег, выступающим в роли потребителей, высокие требования, одним из которых является финансовая грамотность клиентов банков. Извечное противоборство продавцов, в роли которых выступают банки, и покупателей, кем являются клиенты банков, приводит к тому, что каждая из сторон должна быть подготовлена к процессу

взаимодействия. И, если банк представлен профессиональными работниками, имеющими соответствующее образование, то клиенты банка могут иметь образование достаточно далекое от финансовой сферы.

Для того, чтобы помочь молодым людям выработать правильную линию поведения в процессе взаимодействия с коммерческими банками, необходимо дать им представление о базовых позициях этих организаций. Только на основе знаний о сущности деятельности банка возможно сформировать умение эффективно инвестировать собственные денежные средства, с наибольшей выгодой для себя брать деньги взаймы в финансовой организации. Кроме того, на сегодняшний день назрела необходимость в систематизации имеющейся информации о деятельности банков, о тех уловках, с помощью которых банк вполне законно вынуждает клиента делать дополнительные расходы в процессе оказания базовых банковских услуг.

Наконец, любая категория населения может воспользоваться теми банковскими продуктами, которые предназначены исключительно для неё. Вопрос заключается только в том, есть ли об этих продуктах нужная информация. Поскольку данная статья обращена к определенной аудитории и имеет практическую значимость, в понятие «финансовая грамотность» необходимо включить знания о тех продуктах банка, которые предоставляются именно для военнослужащих.

Финансовая грамотность курсантов, если говорить о формировании правильной поведенческой позиции банковского клиента, с точки зрения автора складывается из следующих составляющих:

знаний

- о сущности банковской деятельности;
- о ситуациях, когда банк пытается уловить клиента на невнимательности или некомпетентности в вопросах кредитования;
- об условиях предоставления кредитных продуктов именно для военнослужащих;

умений

- эффективно инвестировать собственные средства;
- эффективно распоряжаться заемными средствами;

владений

- анализом банковских продуктов.

Таким образом, финансовая грамотность курсантов, в сфере взаимоотношений с банками, может быть выражена знаниями о механизме зарабатывания банками денег, кредитных продуктах для военнослужащих, возможных финансово-кредитных «уловках» банков, умением военнослужащих инвестировать собственные финансовые средства, максимально эффективно распоряжаться заемными средствами, а также владением анализов банковских продуктов.

Специфика службы в вооруженных силах заключается в том, что воинский труд поглощает основную часть времени военнослужащего и заниматься самообразованием ему просто некогда. По этой причине элементарные знания

о банках и их деятельности курсанты могут получить ещё в процессе изучения дисциплины «Экономическая теория». Но те знания, умения и владения, о которых идёт речь в данной статье, являются элективными по отношению к актуальному курсу экономической теории. Вводить новый раздел в уже существующую дисциплину нецелесообразно ввиду ограниченности времени в соответствии с учебным планом. Но учитывая важность формирования у курсантов компетенции, которую можно было бы сформулировать как «способность вырабатывать правильную линию поведения в процессе взаимодействия с банками», можно было бы рекомендовать проводить занятия по самостоятельной подготовке с курсантами в рамках мероприятия «Единый день правовых знаний».

Список источников:

1. Дубинин, В.О. Экономическая теория: Учебное пособие / В.О. Дубинин, Ж.Ж. Захарова, А.А. Печёнкина; 2-е изд., испр. и доп. – Омск: ОАБИИ, 2018. – 201 с.

2. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 27.12.2019) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 08.01.2020) КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru.

3. Федеральный закон от 2 июля 2010 г. N 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_102112/.

4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 сентября 2017 г. № 2039-р об утв. «Стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации на 2017-2023 годы» – КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru.

КРИВАЯ ШТЕЙНЕРА

Васильева А.А.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье поставлена проблема построения кривой Штейнера (дельтоиды). Также рассматривается различные плоские кривые, особые точки, уравнения и свойства, которые в дальнейшем дадут объяснение тому, чем же является плоская алгебраическая кривая – дельтоида, и применение.*

Ключевые слова: *дельтоида, гипоциклоида, касп, циклоида, Штейнер, уравнение, кривая Штейнера, алгебраическая кривая.*

STEINER 'S CURVE

Vasileva A.A.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article raises the problem of constructing a Steiner curve (deltoids). Various plane curves, special points, equations, and properties are also considered, which will further explain what a plane algebraic curve – a deltoid is, and its application.*

Keywords: *deltoid, hypocycloid, casp, cycloid, Steiner, the equation, Steiner 's curve, algebraical curve.*

Цель: изучить плоскую алгебраическую кривую дельтоиду.

Задачи:

- дать определение дельтоиды;
- рассмотреть построение дельтоиды;
- дать определение гипоциклоиде, каспу и циклоиде;
- рассмотреть примеры гипоциклоид;
- изучить историю дельтоиды;
- рассмотреть уравнения дельтоиды;
- рассмотреть свойства дельтоиды.

Объект исследования: кривая дельтоида.

Предмет исследования: определение, история, свойства и уравнения дельтоиды.

Методы исследования: работа с научной литературой, анализ и систематизация теоретического материала.

Дельтоида (или кривая Штейнера) – плоская алгебраическая кривая, описываемая фиксированной точкой окружности, катящейся по внутренней стороне другой окружности, радиус которой втрое больше радиуса первой [1].

Дельтоида является частным случаем гипоциклоиды при k=3 (рис. 1).

Гипоциклоида – плоская кривая, образуемая точкой окружности, катящейся по внутренней стороне другой окружности без скольжения [2].

Модуль величины k определяет форму гипоциклоиды (рис. 2)

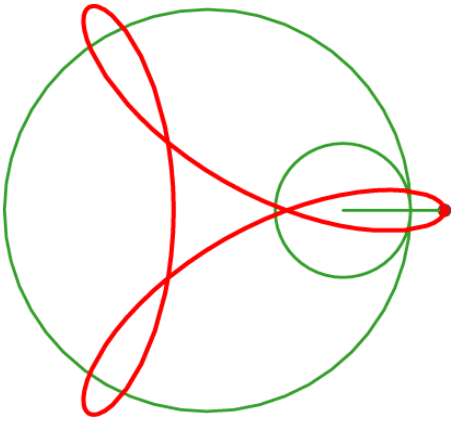


Рис. 1. Дельтоида (или кривая Штейнера)

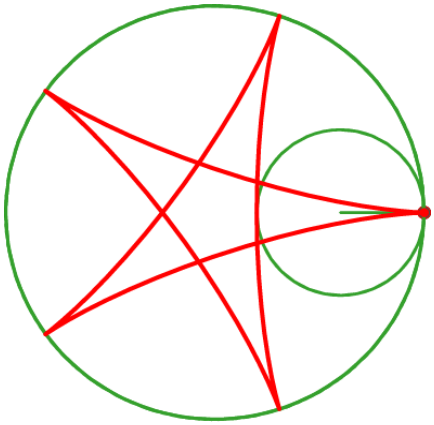


Рис. 2. Гипоциклоида

При k=2 гипоциклоида описывается парой Туси – это диаметр неподвижной окружности, при k=4 является астроидой. Если модуль k – несократимая дробь вида $\frac{m}{n}$, то m – это количество каспов (касп или точка возврата, – особая точка, в которой кривая линия разделяется на две (или более) ветви, имеющие в этой точке одинаковый направляющий вектор. То есть ветви в данной точке имеют общую касательную, и движение вдоль них из данной точки изначально происходит в одном и том же направлении (рис. 3)) данной гипоциклоиды, а n – количество полных вращений катящейся окружности. Если модуль k иррациональное число, то кривая является незамкнутой и имеет бесконечное множество несовпадающих каспов [3].

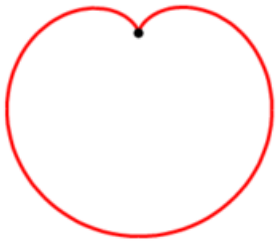


Рис. 3. Касп

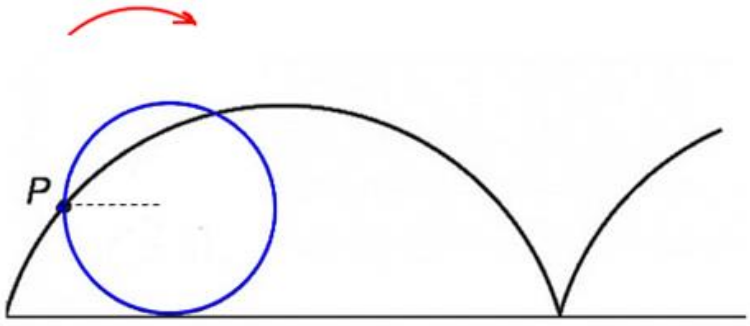


Рис. 4. Циклоида

Обычные циклоиды (цикло́ида – плоская трансцендентная кривая (рис. 4) [4], определяется кинематически как траектория фиксированной точки производящей окружности, катящейся без скольжения по прямой) были изучены Галилео Галилеем и Марином Мерсенном (Marin Mersenne) еще в 1599 году, но специальные циклоидальные кривые были впервые рассмотрены Оле Ремерем (Ole Rømer) в 1674 году при изучении лучшей формы зубьев для зубчатых колес.

Леонард Эйлер впервые упоминает настоящую дельтоиду в 1745 году в связи с задачей из оптики.

Название кривая получила за сходство с греческой буквой Δ. Её свойства впервые изучались Л. Эйлером в XVIII веке, а затем Я. Штейнером в XIX.

Ниже представлены уравнения дельтоид.

- Дельтоида может быть представлена (с точностью до вращения и параллельного переноса) следующим параметрическим уравнением:

$$x = (b-a)\cos(t) + a\cos\left(\frac{b-a}{a}t\right)$$
$$y = (b-a)\sin(t) - a\sin\left(\frac{b-a}{a}t\right),$$

где a радиус катящегося круга, b радиус круга, по которому катится вышеупомянутый круг.

- В комплексных координатах оно принимает вид:

$$z = 2ae^{it} + ae^{-2it}$$

- Неявное уравнение в прямоугольной системе:

$$(x^2+y^2)^2 + 18(x^2+y^2) = 8x^3 - 24y^2x + 27$$

- Параметрическое:

$$\begin{cases} x = 2r\cos t + r\cos(2t) \\ y = 2r\sin t - r\sin(2t) \end{cases}$$

где $t = \frac{\varphi}{3}$ — треть полярного угла.

- В полярных координатах оно принимает вид:

$$r^4 + 18a^2r^2 - 27a^4 = 8ar^3\cos 3\theta$$

Кривая Штейнера обладает рядом свойств, таких как:

- Кривая имеет три особенности (каспа) соответствующие $t = 0, \pm\frac{2\pi}{3}$ в параметрическом уравнении выше.
- Дельтойда является рациональной кривой нулевого рода.
- Длина пересечения области, ограниченной дельтоидой, с любой её касательной фиксирована и равна $\frac{4}{3}R$, где R – радиус неподвижной окружности.
- Дельтоида – алгебраическая кривая 4 порядка.
- Длина кривой $L = \frac{16}{3}R$, где R – радиус неподвижной окружности.
- Площадь, ограничиваемая дельтоидой, $S = \frac{2}{9}\pi R^2$.
- Касательные к двум ветвям дельтоиды (на рис. 5 все три ветви черного цвета), проведенные в двух точках концов отрезка касательной к третьей ее ветви (именуемых двумя связными точками, они на рисунке синего цвета), пересекаются всегда под прямым углом (на рисунке не показан). Вершина этого прямого угла всегда лежит на окружности малого круга (на том же рисунке малый круг красного цвета и описан красной точкой в средине синего отрезка), касающегося трех указанных ветвей.

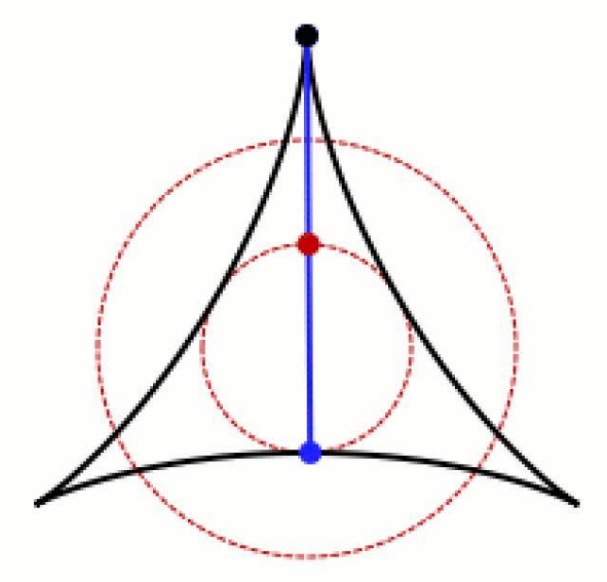


Рис. 5

Дельтоиды возникают в нескольких областях математики.

Например:

- Множество комплексных собственных значений унистохастических(unistochastic) матриц третьего порядка образует дельтоиду.
- Поперечное сечение множества унистохастических (unistochastic) матриц третьего порядка образует дельтоиду.
- Множество возможных следов унитарных матриц, принадлежащих группе SU (3), образует дельтоиду.
- Пересечение двух дельтоид параметризует семейство комплексных матриц Адамара (Complex Hadamard matrix) шестого порядка.
- Все прямые Симсона данного треугольника, образуют огибающие в форме дельтоиды (рис. 6). Она известна, как дельтоида Штейнера или гипоциклоида Штейнера в честь Якоба Штейнера, который описал форму и симметрию кривой в 1856 году [5].

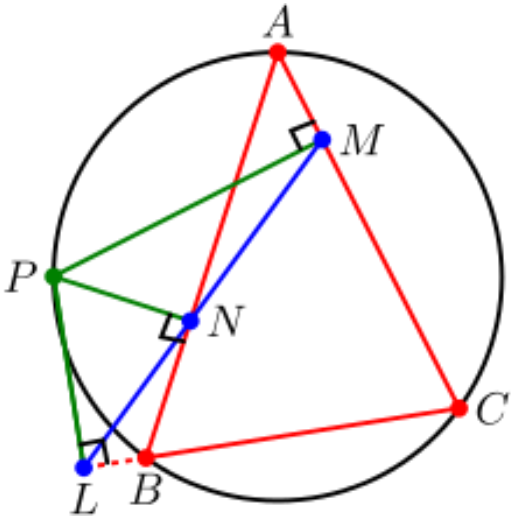


Рис. 6. Прямая Симсона треугольника ABC

- Огибающей для семейства прямых, которые делят площадь треугольника пополам, является кривая, похожая на дельтоиду, с вершинами в серединах 3 медиан (рис. 7). Дуги этой «дельтоиды» являются дугами гиперболы, которые имеют асимптоты, проходящие через стороны треугольника [6].

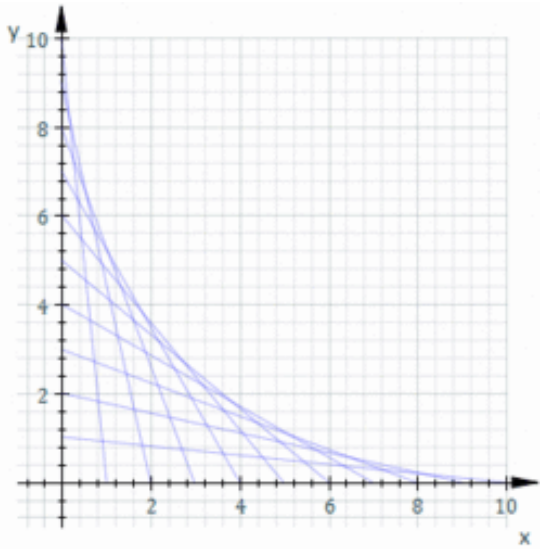


Рис. 7. Огибающая семейства прямых

- Дельтоида была предложена в качестве решения задачи об иголке.

В данной работе была рассмотрена дельтоида или кривая Штейнера, названная именем ученого, который ее исследовал. Я. Штейнер – человек с большой буквы. Без университетского образования, но с большой геометрической интуицией, он стоял у истоков проективной геометрии. Его имя носят многие теоремы геометрии и механики. Якоб Штейнер – это математик, чьи научные достижения явились крупным вкладом в геометрию, и нашли различные применения в решении ряда актуальных проблем современной науки и техники.

Работа выполнена под научным руководством канд.пед.наук О.О. Князевой.

Список источников:

1. Дельтоида. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [электронный документ]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Дельтоида.
2. Гипоциклоида. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [электронный документ]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Гипоциклоида.
3. Касп. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [электронный документ]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Касп.
4. Циклоида. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [электронный документ] Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Циклоида.
5. Прямая Симсона. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [электронный документ]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Прямая_Симсона.
6. Огибающая. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [электронный документ]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Огибающая.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СИТУАЦИИ В ОМСКЕ

Вдовиченко В.Д.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В данной статье рассматривается одна из наиболее актуальных проблем настоящего времени - демографическая ситуация в городе Омске за период 2015-2018 гг. Указываются коэффициенты таких показателей, как смертность и рождаемость. Исследуется естественный и миграционный прирост.*

Ключевые слова: *демография, Омск, смертность, рождаемость, естественный прирост, миграционный прирост.*

DEMOGRAPHIC ANALYSIS OF THE SITUATION IN OMSK

Vdovichenko V.D.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *This article discusses one of the most pressing problems of the present - the demographic situation in the city of Omsk for the period 2015-2018. The coefficients of indicators such as mortality and fertility are indicated. The natural and migratory growth is investigated.*

Keywords: *demography, Omsk, mortality, birth rate, natural growth, migration growth.*

Российская Федерация самая большая по площади страна, а также одна из стран с наименьшей плотностью населения. Основные причины этого – относительно малое количество площадей, на которых живут люди и сокращение численности людей в стране. Демографические проблемы создают угрозы в первую очередь территориальной целостности государства. Если в 1991 г. по численности населения Российская Федерация занимала шестое место, то в 2012 г. опустилась до десятого места. В стране уже длительное время наблюдается демографический кризис.

Демографическая проблема поднимается давно. Убыль населения наблюдалась вплоть до 2010 г., в котором остановилось сокращение численности населения. По данным Росстата только к 2012 году показатель численности впервые увеличился и составил 143,3 млн. [1].

Омск оказался одним из немногих городов, где в это время устойчиво росла численность населения. В Омске один из самых высоких среди городов-миллионников показатель рождаемости и один из самых низких показателей смертности. Омск располагается на восьмом месте по количеству жителей [2].

Характеристика демографической ситуации в определенные промежутки времени:

За 2015 год.

- Общая численность населения в 2015 году составила 1млн.166тыс.чел.
- В 2015 году зарегистрировано 16392 актов рождения. Рождаемость увеличилась на 1,5 %.
- В течение последних пяти лет смертность населения города Омска имела неустойчивый характер. В 2015 году число умерших увеличилось и составило 14362 человек.
- Причины смертности населения обусловлены двумя классами (рис.1).
- Естественный прирост составил 2030 человек.
- В 2015 году в Омске зарегистрирован миграционный прирост в 2,2 тыс. человек [3].



Рис.1

За 2016 год.

- Численность населения составила 1 млн. 173 тыс. человек.
- В 2016 году было зарегистрировано 15490 новорожденных, в их числе 194 двойни и одна тройня.
- Число умерших в городе Омске в 2016 году составляло 14208 человек.
- Так же, как и в предыдущие годы причины смертности обусловлены несколькими классами (рис.2).
- Естественный прирост на тот период составил 1282 человека.
- В 2016 году миграционный прирост сменился миграционной убылью: число выбывших превысило число прибывших на 970 человек. Главные причины миграционной убылью явились: низкая зарплата, жалобы на благоустройство городов, районных центров, на недоступность медицины [4].



Рис. 2

Теперь рассмотрим демографическую ситуацию в Омске на 2017 год.

- Численность населения составила 1млн. 178 тыс.чел.
- Рождаемость в 2017 году составила 20904 новорожденных.
- Число умерших превысило число родившихся на 2481 человек.
- Основными причинами смерти омичей стали так же несколько классов (рис.3).
- В 2017 году так же произошла естественная убыль, которая составила 2748 человек.
- Миграционная убыль – 9853 человека [5].



Рис.3

Полную картину демографической ситуации в Омске по итогам 2018 года представил департамент общественных отношений и социальной политики администрации города, опираясь на данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по городу Омску.

- Численность населения на тот период составила 1 млн. 172 тыс.чел. В 2018 году в Омске родилось 16128 малышей.
- Потери населения, увеличились на 2810 человек, и тем самым смертность составила 18938 человек.
- Основные причины смертей: болезни системы кровообращения, новообразования, несчастные случаи, травмы (рис.4).
- Зарегистрирована естественная убыль населения: число умерших превысило число родившихся на 2567 человек.
- Согласно статистической информации, в Омской области за указанный период зафиксирована самая большая миграционная убыль населения 5825 человек [6].

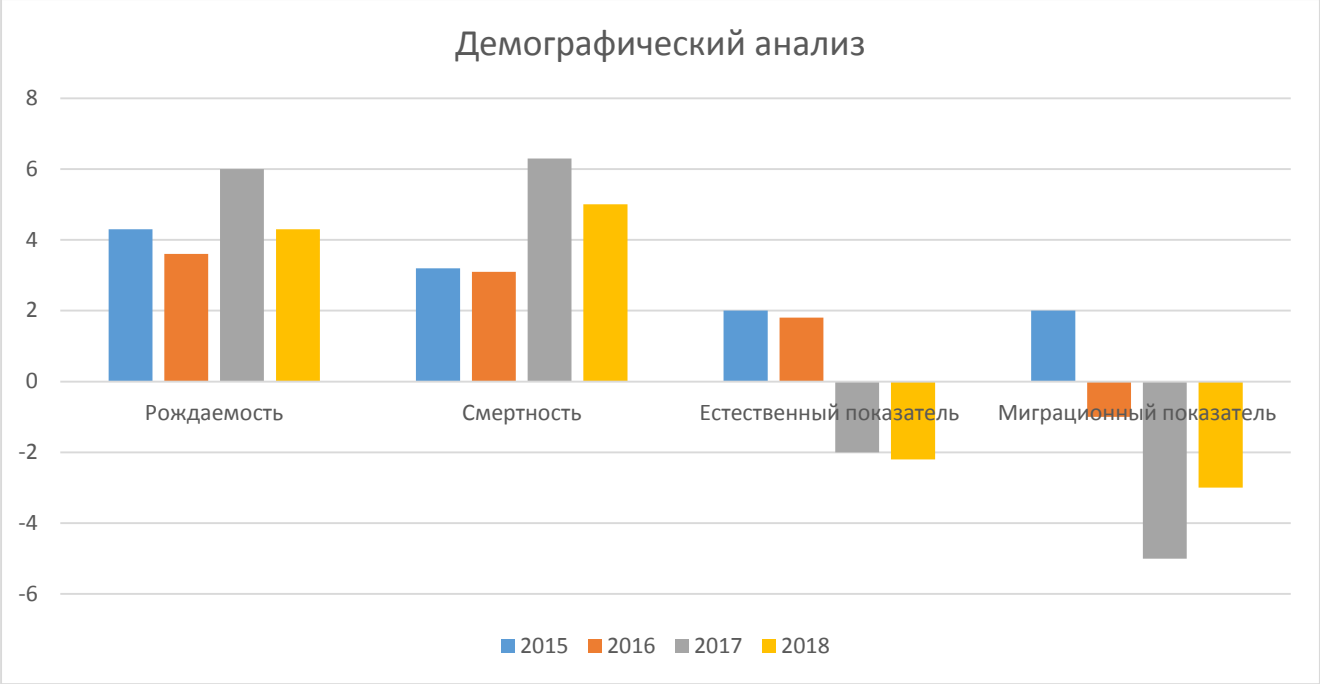


Рис.4

Таблица 1

Сравнение демографии в Омске за 2011–2016 гг.

Год	Численность населения (млн.чел)	Рождаемость (чел.)	Смертность (чел.)	Естественный прирост (чел.)	Миграционный прирост (чел)
2015	1,166	16392	14362	2030	2200
2016	1,173	15490	14208	1282	-907
2017	1,178	20904	23385	-2748	-9853
2018	1,172	16128	18938	-2567	-5825



Демографические показатели складываются из естественного и миграционного прироста и убыли населения. Так же стоит учитывать, что состав населения характеризуется половозрастной структурой и уровнем образования. В свою очередь миграционный поток имеет следующие характеристики: половозрастная структура, цели прибытия (выезда) и уровень образования. Оценка текущей демографической ситуации есть фундамент для прогнозирования стратегии развития города Омска.

По итогам прогноза численности населения и оценка демографической ситуации до 2025 года можно сделать выводы:

– население города Омска не опустится ниже 1 млн. человек;

– коэффициент рождаемости и смертности за последние годы позволяет сделать прогноз о повышении численности населения на 40 тыс. человек за период до 2025 года;

– основной целью должны стать меры, которые будут направлены на повышение уровня жизни граждан и налаживание работы системы здравоохранения в Омске;

– основой для роста показателей рождаемости и естественного прироста останутся женщины в возрастной группе 18–25 лет.

Демографическая ситуация во всех округах города Омска такова, что к 2025 году без миграционного притока число жителей будет уменьшаться, даже при значительном повышении коэффициентов рождаемости и смертности [7].

Проанализировав демографические показатели в период с 2015 по 2018 год можно сделать выводы. Демографическая ситуация становится сложнее. Рождаемость начала сокращаться. Снижение рождаемости и сокращение численности детей ведет к демографическому старению. В целях улучшения демографической ситуации в городе необходимо реализовать комплекс мер,

направленных на улучшение положения семьи и детей, повышения уровня жизни, стимуляции работы системы здравоохранения.

В целях укрепления здоровья населения необходимо улучшить качество медицинской помощи, совершенствовать профилактические и лечебно-диагностические мероприятия.

Также одним из важных факторов является укрепление и повышение статуса семьи. Необходимо провести работу по повышению благосостояния семьи, качества и уровня жизни.

И если город обеспечит в будущем возможность приобретения благоустроенного жилья, рабочие места для подрастающего поколения, возможно возвращение города в фазы роста и развития, что восстановит и миграционный обмен. В то же время пока можно констатировать, что численность населения Омска на ближайшее десятилетие стабилизируется [8].

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента Г.А. Домащенко.

Список источников:

1. Демографическая ситуация в России [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_04/IssWWW.exe/Stg/d06/3-demogr.htm

2. Омск в цифрах. Демографические показатели города- миллионника[Электронный ресурс]- Режим доступа: HTTPS://OMSKZDES.RU/SOCIETY/ 33346.HTML

3. О демографической ситуации в Омске [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://omsk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/omsk/ru..

4. Характеристика демографических показателей долгожительства в России и городе Омске [Электронный ресурс]- Режим доступа: https://cyberleninka.ru/article/n/harakteristika-demo..

5. Полная картина демографической ситуации в Омске по итогам 2013 года [Электронный ресурс]-Режим доступа: http://www.omsk.ru/news/naselenie-omska-prirastaet-na-segodnya-nas-1-million-166-tyisyach-chelovek

6. О демографической ситуации в городе Омске [Электронный ресурс]- Режим доступа: http://isilk.omskportal.ru/ru/municipal/localAuthList..

7. Демографический прогноз[Электронный ресурс]-Режим доступа: http://admomsk.ru/web/guest/city/urban-planning/maste..

8. Демография России. Демографическая ситуация за последние 20 лет в России. [Электронный ресурс]-Режим доступа: https://www.syl.ru/article/200190/new_demografiya-ros..

СОЦИАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Веренцова А.В., Домащенко Г.А.
Московский финансово-экономический университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В данной статье рассматривается вопрос социального развития персонала организации. Рассмотрена технология управления проектами социального развития в организации, которая представляет собой алгоритм действий для достижения целей организации в сфере социального развития персонала данной организации.*

Ключевые слова: *персонал, проект, цели организации, социальное развитие, проектирование, развитие персонала.*

SOCIAL DEVELOPMENT OF ORGANIZATION PERSONNEL

Verentsova A.V., Domashchenko G.A.
Moscow University of Finance &Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract*. This article addresses the issue of social development of the organization's personnel. The technology of managing social development projects in an organization is considered, which is an algorithm of actions to achieve the goals of the organization in the field of social development of the personnel of this organization.*

Keywords: *personnel, project, organization goals, social development, design, personnel development.*

Социальное развитие персонала организации – это формирование социальных навыков, регулирование коллективного поведения. Организация является экономически-социальным объектом, внешняя и внутренняя культура которой формируется под воздействием определенных факторов. Успешная совместная деятельность членов коллектива организации зависит не столько от распоряжений руководящего состава, сколько от социально адаптированной системы самой организации.

Уже более десяти лет в России создаются рыночные отношения. Многое уже сделано, в том числе: приватизация, либерализация цен, налоговая реформа и т. д.

Основной недостаток проводимых реформ, который сейчас исправляется, – это отказ государства и работодателей заботиться о безопасности и развитии своего персонала. Многие успешные российские компании уже пришли к выводу, что стоит вложить значительные средства в развитие своего персонала. Но на самом деле есть только два решения:

- всерьез заниматься своим персоналом;
- проиграть в конкурентной борьбе.

Научное формирование организационных структур управления - насущная задача современного этапа адаптации хозяйствующих субъектов к рыночной экономике. В новых условиях важно применять принципы и методы планирования управления на основе системного подхода. Без разработки методов проектирования управленческих структур усложняется совершенствование управления и повышение эффективности производства по следующим причинам: в новых условиях во многих случаях нельзя оперировать старыми формами организации, которые не могут вместить в себя требования рыночных отношений, возникает риск деформации самих управленческих задач.

Современные условия существования организации подразумевают необходимость построения новых способов управления социальным развитием персонала в организации.

Актуальность развития социальной концепции в организации обусловлена тем, что она имеет широкую сферу применения практически на всех уровнях деятельности современной организации. И в этом отношении тема социального проектирования становится особенно актуальной в теоретическом и практическом смысле.

Управление социальным развитием персонала рассматривается как своеобразный комплекс процедур и приемов, помогающих менеджерам решать существующие в организации социальные проблемы и находить точный анализ.

В процессе управления социальным развитием организации социальное проектирование позволяет определить стратегию поведения и методы постепенного и систематического осуществления изменений.

Важно отметить, что управление проектами социального развития персонала организации дает важнейшие результаты. Это: постепенное внедрение в социальную сферу организаций тех или иных изменений; обеспечение выхода на новый уровень развития организации и, как следствие, преимущества в конкуренции; повышение лояльности персонала организации; эффективная система мотивации приводит к тому, что в организации остаются лучшие сотрудники, имеющие высокий уровень квалификации, способные к творчеству и инициативе. Это приводит к значительному повышению эффективности персонала организации и, как следствие, к повышению эффективности и конкурентоспособности самой организации.

Список источников:

1. Захаров Н.Л., Кузнецов А.Л. Управление социальным развитием организации. М., 2009.

2. Миллер Б.З. Теория организация: учебник для вузов / Б.З. Миллер. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2006.

ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОГО РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Волина Е.Н.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В этой статье рассматриваются основные проблемы трудоустройства молодых кадров, положение молодежи на рынке труда, анализ уровня безработицы, обобщены основные направления государственной поддержки занятости молодых людей.*

Ключевые слова: *Рынок труда, молодежь, безработица, профессиональное образование, государственная поддержка.*

SEVEN WAYS TO INCREASE YOUR TEAM`S PRODUCTIVITY

Volina E.N.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract: *This article discusses the main problems of youth employment, the position of young people in the labor market, analysis of the unemployment rate, summarizes the main directions of state support for young people.*

Keywords: *Labor market, youth, unemployment, vocational education, state support.*

В связи со сложной экономической ситуацией, образовывается множество проблем на современном рынке труда в России, рост безработицы продолжается. В условиях жесткой конкуренции товаропроизводители вынуждены интенсивно заниматься внедрением новых технологий и методов организации труда, это приводит к повышению рентабельности производства, но с другой стороны – к сокращению рабочих мест.

Молодежь динамично реагирует на происходящие социально-экономические изменения, но когда попадают на рынок труда впервые, сталкиваются со сложностями трудоустройства из-за сокращения вакантных мест, а также отсутствием профессиональных знаний в нужной области, опыта. Данные факторы осложняют ситуацию, и проблема молодежной безработицы становится особо острой.

Недоиспользование трудового потенциала молодежи приводит к снижению темпов обновления трудовых ресурсов, особенно в наименее привлекательных для молодых людей отраслях, что, в конечном итоге негативно отражается на развитии всей экономики и общества в целом.

Так как молодые люди, имеющие проблемы с работой, реже обращаются в центры занятости, чем другие возрастные группы, появляется сложность в анализе положения молодежи на рынке труда.

В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 29.11.2014 №2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года» молодежь – социально-демографическая группа, выделяемая на основе возрастных особенностей, социального положения и характеризующаяся специфическими интересами и ценностями. Эта группа включает лиц в возрасте от 14 до 30 лет, а в некоторых случаях, определенных нормативными правовыми актами Российской Федерации и субъектов Российской Федерации, – до 35 и более лет.

Современная российская модель рынка труда характеризуется уменьшением доли занятого населения, и ростом уровня безработицы, который в наибольшей степени затронул именно молодежь, так как молодежная безработица остро реагирует на изменения экономической конъюнктуры. По данным Росстата на окончание 2019 года в Российской Федерации проживало 28,67 млн. граждан в возрасте от 15 до 29 лет, что составляло около 20 % от общей численности населения страны. При этом доля безработных в России моложе 29 лет составляет 40,3 % от общего числа безработных.

В целом за 1997–2019 гг. уровень безработицы среди молодежных подгрупп поднялся следующим образом (%) (рис1).

- в группе до 20 лет, – с 20,4 до 28;
- в группе от 20 до 24 лет – с 9,7 до 12,4;
- в группе от 25 до 29 лет – с 5,5 до 5,6.

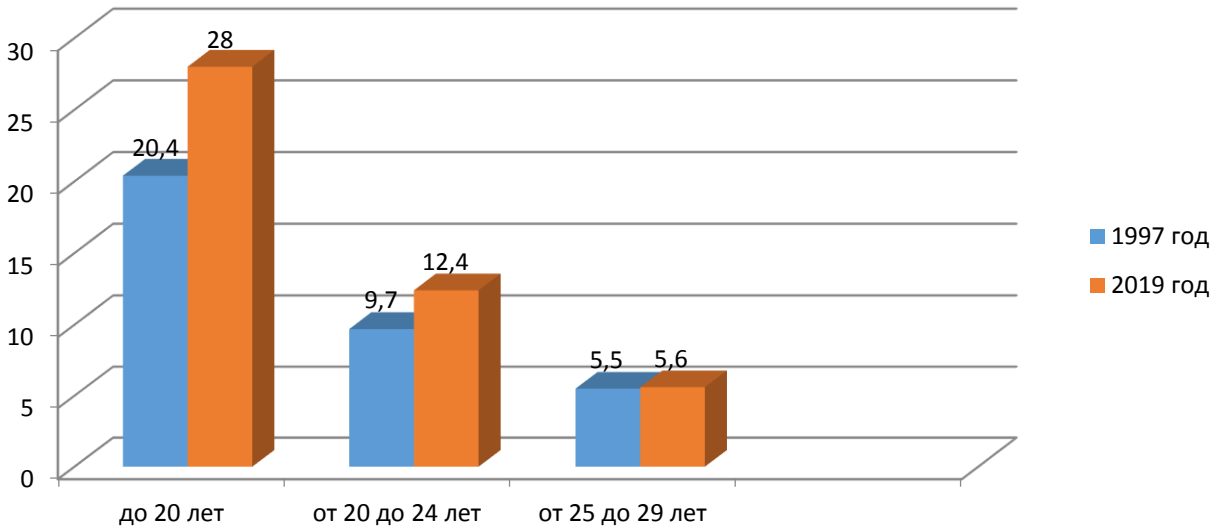


Рисунок 1. Уровень безработицы населения РФ и его отдельных возрастных групп за 1997-2019 гг. (в процентах от экономически активного населения соответствующей возрастной группы) (составлено по данным Росстата)

Максимальные показатели уровня безработицы наблюдаются в самой младшей возрастной группы до 20 лет, и это составляет 28 % от экономически активного населения данной группы.

Недостаток квалификационных навыков и профессионального опыта образует проблемы в трудоустройстве молодых кадров и усугубляет их, так

анализ данных Росстата показывает, что среди безработной молодежи доля лиц, не имеющих опыта работы, составляет порядка 79 %. В связи с этим, работодателю часто приходится осуществлять дополнительную подготовку молодых специалистов, адаптировать их под свою деятельность, а иногда обучать с нуля, что влечет за собой определенный риск и дополнительные финансовые вложения.

Согласно данным социологических исследований наиболее распространенной причиной отказа от предоставления рабочего места молодым специалистам, по мнению 62 % выпускников высшего и 48 % среднего профессионального образования является отсутствие практического опыта.

Зачастую при выборе потенциального места работы выпускники руководствуются высоким уровнем заработной платы, что в сочетании с завышенной самооценкой своего профессионально-квалификационного уровня и отсутствием практического опыта усугубляют проблему занятости молодых специалистов. То есть, с одной стороны, не хватает квалифицированных кадров, а с другой – на рынок выходят все новые и новые группы людей, специальности которых не востребованы.

Молодежь можно смело назвать наиболее мобильной частью трудовых ресурсов, которая способна быстрее адаптироваться к условиям рынка труда, что в некоторых случаях дает значительное предпочтение при найме работников. Кроме того, в открытых объявлениях о вакансиях выставляются заявки на трудоустройство как правило, лиц до 30 лет. Поэтому в настоящее время в России возможности трудоустройства молодых кадров могут быть значительно выше по сравнению со старшими и более опытными работниками.

Рассмотрим, как фактор образования и квалификации влияет на трудоустройство и сохранение работы на современном рынке труда.

Самыми уязвимыми для безработицы оказываются лица с начальным профессиональным образованием. Обучение в системе среднего профессионального образования обеспечивает определенную защиту от безработицы, которая возрастает у лиц с высшим образованием.

Уровень безработицы молодежных групп, имеющих начальное профессиональное образование составляет 20,8 % в группе до 20 лет, 10 % в группе от 20 до 24 лет и 6,4 % в группе от 25 до 29 лет. В средней молодежной группе уровень безработицы среди лиц с высшим образованием составляет 11,5 %, что во многом объясняется отсутствием опыта при трудоустройстве у большинства соискателей.

Практически во всех возрастных группах безработных с высшим образованием меньше, так в старшей молодежной группе уровень безработицы у лиц с высшим образованием имеет минимальное значение – 3,7 %. Это демонстрирует преимущественное положение на рынке труда наиболее образованной части трудовых ресурсов.

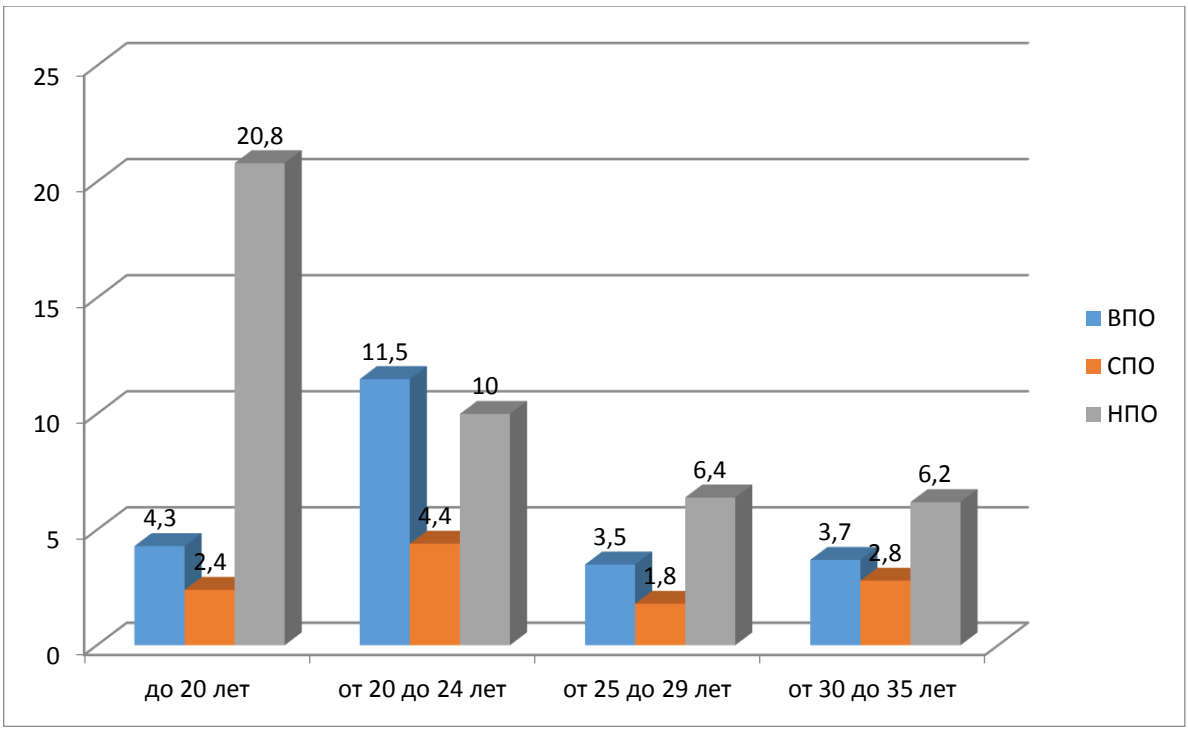


Рис.2.

Следует отметить, что чем старше возраст, тем больше в поколении более образованных людей, что напрямую влияет на снижение уровня безработицы. В младших возрастных группах молодежи высокий уровень безработицы тесно связан с низким уровнем образования и профессиональной подготовки. Небольшой объем полученных теоретических знаний и практических умений осложняют выход на рынок труда в таком возрасте.

Ведущие позиции наукоемких отраслей в современной экономике – информационные технологии, финансы научно-технические отрасли, требуют качественной профессиональной подготовки работников. Поэтому потребность в повышении образовательного уровня работников, спрос на профессиональное образование в современной экономике не снижается, а наоборот наблюдается рост.

Накопление человеческого капитала в экономическом отношении, усиливая конкурентные позиции работников, существенно улучшает их положение на рынке труда – увеличивает заработки, расширяет доступ к привлекательным профессиям и рабочим местам, уменьшая риск оказаться безработным.

Рост конкурентных преимуществ специалистов с высоким уровнем образования объясняется не только инновационным характером развития современной экономики, но и большей адаптивностью таких работников, их способностью быстрее осваивать новые виды трудовой деятельности.

В отраслевой структуре занятости молодежи по видам экономической деятельности сложились следующие тенденции. Согласно данным Росстата происходит снижение численности работников материальной сферы (преимущественно в промышленности, строительстве, транспорте), причем

в молодежном сегменте эти темпы значительно выше. При этом в ряде отраслей нематериального производства (финансах, торговле, управлении) отмечается рост числа рабочих мест. В результате структура отраслевой занятости молодежи претерпела существенные изменения: сократилось число работников в отраслях промышленности. Одновременно с этим происходил обратный процесс – росла доля занятой молодежи в торговле, на которую теперь приходится наибольшая доля занятых во всех молодежных группах.

Сфера образования в России выпускает молодежь как резерв, не обладающий гибкой реакцией на изменения в профессионально-квалификационной структуре рынка труда, и в качестве инвестиций в человеческий капитал не полностью реализующий свой потенциал. Все это приводят к недостатку качественного воспроизведения рабочей силы, особенно остро это ощущается в производственной сфере, в которую практически не происходит приток молодых специалистов.

Развитие российского молодежного рынка труда в значительной мере зависит от уровня государственной поддержки, направленной на содействие занятости населения, а также на проведение социальной политики.

Система государственной поддержки занятости молодежи в России включает разработку и реализацию федеральных и региональных программах содействия занятости населения, в которых в том числе отражены и проблемы молодежи. Существенное влияние на положение молодежи на рынке труда оказывают ряд целевых программ, реализуемых Федеральным агентством по делам молодежи в России: «Ты – предприниматель», «Территория смыслов». Поддержка сельской молодежи осуществляется в рамках федеральной целевой программы «Устойчивое развитие сельских территорий».

В нашей стране борьба с безработицей осуществляется в рамках социальной политики, а обеспечению потребностей экономики квалифицированными кадрами уделяется меньшее внимание. Профессиональные образовательные организации относятся к ведению Министерства образования, а органы занятости – Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации. Поэтому учебным заведениям, выгодно реализовывать спрос на обучение специалистов юридического и экономического профиля, которых на сегодняшний день и так вполне достаточно, а не удовлетворять потребности рынка труда в технических специалистах и квалифицированных рабочих.

В частности, трудоустройство молодежи затрудняется вследствие отсутствия тесных связей между рынком труда и профессиональным образованием.

Регулирование процессов, происходящих в системе профессиональной подготовки кадров, с целью оптимизации рынка труда может осуществляться посредством создания спроса на образовательные услуги со стороны хозяйствующих субъектов посредством государственного заказа на подготовку специалистов для государственных предприятий, со стороны коммерческих организаций – в форме договоров с профессиональными учебными заведениями.

Следует вспомнить советскую практику обязательного распределения выпускников, согласно которой студенты учились по направлению предприятия и после завершения обучения должны были два или три года отработать на данном предприятии. Такая система распределения решала проблему трудоустройства молодых специалистов и регулировала ситуацию на рынке труда.

Международная организация труда уделяет весьма серьезное внимание решению проблемам молодежной занятости. Довольно обширной программой по обеспечению занятости молодых кадров является «Youth employment program», в рамках которой осуществляется поддержка молодых предпринимателей в области перспективных и достаточно активно развивающихся информационных технологий, предоставляя им системы поддержки в обучении, инкубации и финансовых ресурсов, необходимых для разработки и успешного запуска своего бизнеса.

В целях решения основных задач управления рынком труда (снижения уровня безработицы, а также достижения баланса между спросом и предложением рабочей силы) требуется эффективное функционирование такого важного компонента как инфраструктура рынка труда. При этом разработка результативных мер обеспечения занятости молодежи требует совершенствование методов учета молодежи органами занятости и государственной статистики. Необходимо не только разрабатывать новые показатели, характеризующие состояние молодежного рынка труда, но и искать способы более полного применения уже существующих показателей.

В целом следует подчеркнуть необходимость рассмотрения содействие продуктивной занятости молодежи как элемент экономической политики российского государства, что обеспечит согласованность всех проводимых мероприятий и повысит уровень трудоустройства молодых кадров.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук Н.В. Ягодиной

МАНИПУЛЯЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЛИЯНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ДЕЛОВОЙ ПРАКТИКЕ

Галиба М.В., Шмаков А.А., Савченко Т.В.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассматриваются методы манипуляции и их влияние на управление персоналом. Представлены достоинства и недостатки использования данных методов в управленческой сфере деятельности.*

Ключевые слова: *манипулятивное общение, методы манипуляции, управление.*

MANIPULATION AS A TOOL OF INFLUENCE IN MODERN BUSINESS PRACTICE

Galiba M.V., Shmakov A.A., Savchenko T.V.
Moscow financial and industrial University «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article deals with methods of manipulation and their influence on personnel management. The advantages and disadvantages of using these methods in the management sphere are presented.*

Keyword: *manipulative communication, methods of manipulation, management.*

Эффективное управление человеческими ресурсами требует способности и умения строить коммуникацию с людьми, быть убедительным и оказывать значительное влияние на тех, кем управляешь. Общим для каждого способа влияния считается необходимость качественной подготовки управляющего воздействия: определяется задача диалога, рассматриваются психологические особенности оппонента, его интеллектуальная деятельность, культурная и морально-волевой облик, продумывается стратегия поведения и другие значимые и второстепенные факторы, способные воздействовать на планируемый контакт. В управленческой практике нередко встречаются события, когда планы управления расходятся с планами и интересами объектов управленческого влияния. В этих случаях приходится преодолевать естественное сопротивление управляемой системы и субъект управления вынужден прибегать к манипуляции.

Использование манипулятивных способов как инструмента влияния на партнера как никогда важны в современной деловой практике. Цель нашего исследования - выявить особенности и возможности манипулятивных методов в управлении.

Термин «манипуляция» происходит от латинского «manipulus» – пригоршня, горсть (manus – рука, plere – наполнять) и первоначально обозначал

ручное управление, ручное действие [1]. В дальнейшем этот термин приобрел переносное значение и стал обозначать акт влияния на людей, суть которого состоит в скрытом управлении их поведением. Под объектами действий стали пониматься уже не предметы, а люди, при этом сами действия выполняются уже не руками, а с помощью иных средств.

Манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его актуально существующими желаниями.

При этом для манипулятора важно, чтобы адресат считал эти мысли, чувства, решения и действия своими собственными, а не навязанными извне, и признавал себя ответственным за них.

Манипуляцию определяют как [3]:

– форму духовного воздействия, скрытого господства, осуществляемую насильственным путем;

– господство над духовным состоянием, управление изменением внутреннего мира;

– обманное косвенное воздействие в интересах манипулятора;

– скрытое влияние на совершение выбора;

– побуждение к определенному поведению посредством обмана или игры на предполагаемых слабостях другого;

– отношение к другому как к средству, объекту, орудию;

– скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения;

– управление и контроль, эксплуатацию другого, использование его в качестве объекта, вещи.

Манипулятор присваивает себе право решать за адресата воздействия, что тому делать и стремится повлиять на его цели в своих интересах.

Манипуляция, как инструмент влияния, распространен в современной деловой практике. Большое количество руководителей любят использовать методы манипуляции, что не только идет во вред их работе, но и увеличивает негативное отношение подчиненных. Самым распространенным способом манипуляции считается манипулирование подчиненными, что вполне объяснимо. Имея возможности руководства, начальники часто требуют больше, чем может выполнить подчиненный, либо поручая задачи, носящие личностный характер по отношению к руководителю. Особенностью манипуляции является тот факт, что ее изначально тяжело распознать. Может пройти достаточно много времени, прежде чем человек поймет, что он не самостоятельно принимал решения, а действовал в чужих интересах. Обман, ложь – один из основных признаков манипуляций. По содержанию манипуляция и манипулирование – это форма общественного управления, при которой игнорируются личные цели и интересы объекта управления. Не менее распространено скрытое манипулирование между коллегами. Особенностью такого управления является то, что оно может быть, как непосредственным, основанным на прямом контакте,

так и опосредованным – через руководство т.е. когда используется чужой авторитет для осуществления влияния. Каковы же основные цели манипуляции?

Во-первых, манипулятор стремится сделать объект манипуляции инструментом для достижения своих целей, во-вторых, он желает передать часть своей работы другому сотруднику [2].

Таким образом можно выделить основные плюсы и минусы манипулятивных способов. Положительным является то, что при правильном подходе можно заставить человека работать лучше и тем самым, быстро получить хороший результат. В этом случае возможно использовать привычные инструменты воздействия.

Отрицательные стороны манипулятивных способов воздействия проявляется тогда, когда человек, которым пытаются манипулировать, почувствовал это и начинает эмоционально реагировать на то, что им манипулируют (злится, обижается и пр). Под влиянием негативных эмоций человек работает с низким КПД, что сказываться на качестве его деятельности.

Исходя из этого можно сказать, что манипулятивные методы при правильном их использовании принесут намного больше пользы нежели вреда для того, кто их будет использовать в управлении.

Список источников:

1. Чалдини Р. Психология влияния, 4-е издение. СПб.: Питер. – 2017.
2. Психология / Под ред. В.Н. Дружинина. – СПб.: Питер, 2018. – 512 с.
3. Доценко Е.Л., Психология манипуляции. – М., 2018.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ЭКСТРЕМИЗМА В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ

Кулишов Н.Е., Замиралова Т.А.
Омский государственный технический университет
Россия, Омск

Аннотация. *Рассмотрены основные подходы, направленные на противодействие экстремизма в молодежной среде. Данная тема актуальна, так как молодежный экстремизм является глобальной проблемой общества, он охватывает не только отдельных людей, но и само общество в целом. Именно от молодежи зависит, какой путь выберет новое поколение, опираясь на цель, ценности старшего поколения. Целью статьи является рассмотрение основных подходов, направленных на противодействие экстремизма в молодежной среде. Для успешной борьбы с молодежным экстремизмом необходимо проводить работу с молодежью, повысить внимания к межнациональным отношениям, внедрить новые технологии, с помощью которых можно было бы выявить экстремистские наклонности у молодежи.*

Ключевые слова: *молодежный экстремизм, политический экстремизм, этнический экстремизм, религиозный экстремизм.*

THE MAIN APPROACHES AIMED AT COUNTERING EXTREMISM IN THE YOUTH ENVIRONMENT

Kulishov N. E., Zamiralova T.A.
Omsk state technical University
Russia, Omsk

Abstract. *The main approaches aimed at countering extremism in the youth environment are considered. This topic is relevant, since youth extremism is a global problem of society, it covers not only individuals, but also society as a whole. It is up to the youth to decide which path the new generation will choose, based on the goal and values of the older generation. The purpose of the article is to consider the main approaches aimed at countering extremism in the youth environment. To successfully combat youth extremism, it is necessary to work with young people, increase attention to interethnic relations, and introduce new technologies that could help identify extremist inclinations among young people.*

Keywords: *youth extremism, political extremism, ethnic extremism, religious extremism.*

На современном этапе развития общества наиболее опасным проявлением является экстремизм в молодежной среде. Молодежный экстремизм – это особая форма активности молодых людей, которая выходит из рамок общепринятых норм, направлена на разрушение социальной системы. Особая опасность

экстремизма состоит в том, что он охватывает не только отдельных людей, но и само общество в целом. На учете в органах внутренних дел Российской Федерации состоит более 450 молодежных группировок экстремисткой направленности численностью около 20 тысяч человек. Из них 147 группировок причисляют себя к движению «скинхеды»; 72 группировки – футбольные фанаты; 31 к Российскому национальному единству; 18 – реперы; 8 – национал-большевистской партии. Эта статистика может расти или уменьшаться, зависит от мер, которые принимает страна в борьбе с экстремизмом. Рост приведенной статистики может оказать негативное влияние на будущее государства, так как молодежь является будущим страны, именно молодежь задает путь, по которому будет идти, и принимать ценности, цели, ориентиры новое поколение.

Доктор политических наук С.В. Расторгуев выделяет несколько видов экстремизма, а именно: политический, этнический, религиозный.

Политического экстремизма – это действия, которые направлены на разрушение политической системы сложившиеся в обществе, с целью замены ее режимом иного толка. Для политического экстремизма характерны следующие черты: нелегитимная политическая деятельность, незаконное насилие; простота идеологии, уметь предложить легкие способы и пути решения сложных проблем общественной жизни, убедить массы в возможности их успешного осуществления на практике; крайние формы национализма, расизма [3, с. 5]. Политический экстремизм в молодежной среде состоит в том, что он направлен на борьбу за власть, изменение социально-политического устройства или политики государства. В этом случае экстремизм превращается в войну за идеалами, которые молодое поколение желает претворить в жизнь, используя насильственные методы.

Этнический экстремизм – антиобщественная, основанная на использовании насильственных и иных методов деятельность по «защите интересов своего народа» в ущерб интересам и законными правами других граждан. Этнический экстремизм предполагает возбуждение расовой, национальной вражды; пропаганда исключительности, превосходства или неполноценности человека по расовой, языковой и национальной принадлежности; нарушение прав и законных интересов гражданина в зависимости от его расовой, национальной принадлежности; совершение преступных действий по мотивам национальной, расовой ненависти и вражды [3, с. 6]. Молодые люди, которые являются приверженцами этнического экстремизма, в своем сознании считают, что их национальность отличается в лучшую сторону от других национальностей. Необходимо отметить, что при этом молодежь способна увидеть недостатки собственной национальности, они довольно взвешенно судят о её достоинствах и отрицательных чертах.

Религиозный экстремизм – это непринятие системы традиционных для общества религиозных ценностей и догматических устоев, а также агрессивная пропаганда «идей», противоречащих им. Религиозный экстремизм предполагает возбуждение религиозной вражды; пропаганду исключительности, превосходства или неполноценности человека по религиозной принадлежности,

отношению к религии; нарушение прав и законных интересов гражданина в зависимости от его религиозной принадлежности, отношению к религии; совершение преступных действий по мотивам религиозной ненависти [3, с. 6]. В настоящее время, участие в религиозных организациях становится модным явлением, но при этом у молодежи нет знаний о религии. Многие молодые люди становятся жертвами различных деструктивных течений, так как не обладают нужной информацией о религии.

Президент Российской Федерации В.В. Путин выделил несколько основных направления противодействия экстремизму: работа с молодежью, повышение внимания к межнациональным отношениям, совершенствование миграционной политики.

Для борьбы с молодежным экстремизмом был разработан план мероприятий среди обучающихся Омского филиала РАНХиГС на 2019 год.

В план входит:

Психолого-педагогическая поддержка – индивидуальные консультации студентов, которые оказались в трудной ситуации; помощь в разрешении конфликтов;

Совершенствование информационно-пропагандистской работы в сфере профилактики – обзор периодических изданий и ресурсов Интернет по вопросам воспитания толерантности и профилактике экстремизма; проведение разъяснительной работы с обучающимися по поводу участия в несанкционированных митингах; обеспечение информирования студентов о повышении бдительности и действиях при угрозах возникновения террористических актов.

Воспитательно-профилактические мероприятия – просвещение студентов о социальной опасности противоправных действий экстремистского характера.

Гражданско-правовое (патриотическое) воспитание – организация участия студентов в праздновании Дней воинской славы России; организация тематических полок, книжных выставок и мероприятий к Дням воинской славы России.

Профилактические мероприятия, направленные на снижение экстремистских проявлений в молодёжной среде – урок безопасности (приглашение работников управления внутренних дел, ГИБДД, МЧС).

Профилактика экстремистских проявлений посредством привлечения молодёжи к деятельности позитивных объединений - организация участия студентов в работе молодежных организаций города; участие в районных и городских мероприятиях по профилактике экстремизма; участие в районных, областных спортивно-массовых мероприятий.

В опорном ВУЗе Омской области в 2019 году прошли профилактические встречи студентов с представителями ЦПЭ, ОНК УМВД России по Омской области и прокураторы САО г. Омска. На мероприятиях были задеты вопросы, которые касаются профилактики экстремизма и терроризма.

В 2018 году в Омском государственном техническом университете прошла лекция, посвященная противодействию терроризма и экстремисткой

деятельности в РФ. Организаторами встречи являлись представители Министерства национальной политики республики Дагестан, Муфтията республики Дагестан, республиканского Министерства спорта, религиозные и общественные деятели.

Распространение экстремизма может дестабилизировать общественный порядок, поэтому необходимы меры противодействия экстремизму [2, с. 2].

По данным Верховного суда, за полугодие 2019 года по статьям, подразумевающим в том числе наказания за высказывания (о призывах к экстремизму, неуважение власти и т.п.), были осуждены 115 человек. А это в два раза меньше, чем в первом полугодии 2018 года – 230 человек. Снижение связано с тем, что в 2018 году был принят закон о частичной декриминализации основой «экстремисткой» статьи УК – 282 (о возбуждении ненависти и вражды). Теперь за «экстремистские» высказывания в интернете предусмотрено поначалу административное наказание. На смягчение повлияла кампания против приговоров за репосты, в которой участвовали депутаты Государственной думы и крупные интернет-компании.

В 2018 году около 100 школьников и студентов стали фигурантами уголовных дел об экстремизме. Всего выявили 894 человека. Из них 99 – это учащиеся школ, ВУЗов. И главным образом, это молодежь – 282 человека. В суд было отправлено 504 дела об экстремизме. Для ликвидации этой проблемы необходимо вести работу в интернете, – где осуществляется вербовка молодежи в различных социальных сетях и чатах.

Каждый год по Алтайскому краю возбуждаются десятки уголовных дел о преступлениях экстремистского характера с использованием интернета. Большинство из них совершает молодежь, возраст которой составляет от 14 до 22 лет. Полученная судимость для молодого человека в будущем закроет множество перспектив, например, он не сможет добиться высоких целей, так как многие дороги будут закрыты для него.

Особую роль в формировании личности молодого поколения осуществляет семья. На фоне пьянства, наркомании возрастает количество неблагополучных семей. Из-за этого подростки, лишенные родительского тепла, пополняют ряды преступников, в том числе экстремистов.

Для борьбы с экстремизмом необходимо повысить внимание к межнациональным отношениям. Для этого следует поддерживать культуру и самобытность народов. Важна работа с молодёжью, поскольку лидеры экстремистских организаций именно в молодежной среде пытаются вербовать своих последователей, вести свою пропаганду, прежде всего через интернет. Незаконная, неконтролируемая миграция является питательной средой для преступности. Для этого необходимо усилить контроль над выполнением правил пребывания мигрантов в стране, на деле заниматься их культурной и социальной адаптации, защитой трудовых и иных прав. Необходимо создать единое образовательное пространство, приоритетом которого станет информационное противодействие экстремизму в процессе обучения воспитания молодежи. Особая роль отводится в борьбе с экстремизмом семье, СМИ, учебным

заведениям, деятелям культуры и так далее. Образовательный процесс должен быть направлен на перестройку общественного сознания, восстановление жизненных интересов у молодых людей. Необходимо создать новые технологии, с помощью которых можно было бы выявить экстремистские наклонности у молодежи и в ранней стадии приступить к их ликвидации.

Список источников:

1. Генеральная прокуратура Российской Федерации: [сайт]. URL: https://genproc.gov.ru/.

2. Гринько С.Д. Предупреждение экстремизма в молодежной среде// Северо-Кавказский юридический вестник. – 2019. – №3. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/preduprezhdenie-ekstremizma-v-molodezhnoy-srede.

3. Расторгуев С.В. Экстремизм в молодежной среде современной России: виды, факторы распространения, мягкие технологии профилактики // Полит. наука. – 2018. – №4. – URL: https://cyberleninka.ru/article/n/ekstremizm-v-molodezhnoy-srede-sovremennoy-rossii-vidy-faktory-rasprostraneniya-myagkie-tehnologii-profilaktiki.

4. РосБизнесКонсалтинг: [сайт]. URL: https://www.rbc.ru/ .

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В КРЫМУ

Просцевич П.А.
Саратовская государственная юридическая академия
Россия, Саратов

Аннотация. *Статья посвящена проблемам развития экономики Республики Крым в целом и, в частности, ее самого прибыльного сектора – туризма. В статье рассмотрены такие экономические показатели, как: ВРП и уровень безработицы на Крымском полуострове, и затронуты такие важные проблемы, как: дотационность региона, нехватка квалифицированных кадров в сфере туризма, сокращение доли иностранных туристов. На основе данной статьи проанализированы характерные особенности туристической сферы Республики и выявлены ближайшие перспективы развития экономики Крыма.*

Ключевые слова: *Крым, экономика Крыма, туризм, валовый региональный продукт Крыма, безработица, курорт, приток туристов, дотационность, Крымский мост.*

PROBLEMS AND PROSPECTS OF TOURISM DEVELOPMENT IN CRIMEA

Prostsevich P.A.
Saratov State Law Academy
Russia, Saratov

Abstract. *The article is devoted to problems of economic development of the Republic of Crimea in general and in particular of tourism, which is the most profitable sector. Economic indexes such as GRP and rate of unemployment on the Crimean Peninsula are considered in the article and important issues such as subsidization of the region, lack of qualified personnel in the tourism industry, reduction in the share of tourists are raised there. Based on this article the specific features of the touristic sector are analyzed and the closest development prospects of Crimean economy are identified.*

Keywords: *Crimea, Crimean economy, tourism gross regional product of Crimea, unemployment, resort, inflow of tourists, subsidization, Crimean bridge.*

Туристско-рекреационный комплекс представляет собой один из популярнейших видов активного отдыха, который с каждым годом становится все более неотъемлемой частью жизни человека. В России одним из таких уникальных районов является Республика Крым. Туристическая сфера на полуострове приобретает широкое распространение благодаря выгодному географическому положению, благоугодному климату, большому историко-культурному наследию, огромному природному потенциалу [2, с. 138]. Однако в данном регионе есть как положительные стороны, так и отрицательные, ведь

в Крыму до сих пор идет переходный период. Так, в рамках этой работы раскрываются основные экономические показатели, связанные с туристической и иной детальностью Крыма, а также их особенности в данном регионе.

Ключевым элементом интеграции Крыма в экономическую систему России стал мост через Керченский пролив. С момента открытия движения по Крымскому мосту в 2018 г. в сторону Крыма проехало около 1,7 млн. транспортных средств. Этот мост строился за счет средств федерального бюджета РФ. На начальном этапе строительства моста смета составляла 25 млрд. рублей. Эта сумма постоянно росла. В итоге общая стоимость проекта составила около 227,92 млрд. рублей. По мнению некоторых ученых, при сегодняшнем темпе развития полуострова, деньги, потраченные на Крымский мост, будут окуплены через 10 лет.

До присоединения Крыма к РФ и после количество отдыхающих в Крыму значительно изменилось. Так, к 2009 году было 6 млн. туристов, а в 2018 году достигнут абсолютный максимум прибытий за весь постсоветский период – 6,8 млн. чел. По сравнению с 2017 годом поток туристов увеличился на 28 %, что обусловлено открытием Крымского моста и запуском нового терминала аэропорта Симферополь. Такой вывод сделан, поскольку 37 % из общего числа туристов воспользовались авиатранспортом, 47 % прибыли по Крымскому мосту [3]. В 2019 году рекорд был побит: по информации на октябрь 2019 года в Республике Крым с начала 2019 года побывали 6,9 млн. туристов.

Приток туристов отразился также и на таком важном показателе, как ВРП Крыма. Объем валового регионального продукта постепенно увеличивался. Так, до вступления в Россию в 2013 году ВРП Крыма составлял 120,93 млрд. рублей, а в 2014 – 189,44 млрд. рублей, на 2017 год приходилось уже 359,11 млрд. рублей. Что касается ВРП на душу населения, то в 2014 году он составлял 100.526,4 рублей, а в 2017 – уже 187.726 рублей.

Особенностью субъекта РФ является переход туризма с пляжного на круглогодичный курорт благодаря своим лечебным факторам, историко-культурным ценностям. По итогам соцопроса, проводимого в Крыму в 2018 году, отмечается положительная тенденция: 1/3 туристов выбрала Крым для отдыха с целью санаторно-курортного лечения, 1/3 туристов – с целью пляжного отдыха. Так, популярность традиционного пляжного отдыха снижается, а спрос на лечебно-оздоровительный, культурно-познавательный и активный туризм увеличивается с 17 %, 15 %, 13 % в 2015 году до 27 %, 20 %, 16 % в 2018 году соответственно.

В то же время, в 2016 году осуществлялось усиление влияния местных администраций на организацию пляжного отдыха, благоустройство пляжей. Однако, в целом, уровень качества пляжей Крыма остается пока что достаточно низким. В 2018 году лишь нескольким пляжам полуострова присуждены такие международные награды, как «синий флаг» и «зеленый флаг». Первой категории удостоились 7 пляжей: Mriya Resort & Spa, эко-отеля «Левант», «Массандровский», СПА-Отеля «Приморский парк», Центра спорта «Эволюция», «Крымский бриз», ГК «Крымская Ривьера», а вторую категорию

заслужил лишь один пляж, который принадлежит ООО «Акватехноспорт» [5, с. 109]. Немаловажной является работа, по которой создаются специальные условия для пляжного отдыха инвалидов. Наибольшим числом подобных пляжей располагают городские округа Евпатория, Ялта, Судак и Феодосия.

Однако остается проблема организации отдыха для туристов. В частности, испытывается нехватка отелей среднего класса, а также отелей класса 5 звёзд. Так, в 2018 году их численность составляла 6 % общего числа отелей. Одним из наиболее успешных является курортный комплекс Mriya Resort & SPA 5 в Крыму, который в 2018 году победил в 3 номинациях World Travel Awards [5, с. 107]. На современном этапе органами управления поставлена задача составления детального реестра и стимулирования малых отелей для их развития.

На сегодняшний день решается еще одна важная проблема – нехватка квалифицированных кадров в сфере туризма. По данным Мониторинга Стратегии развития туризма в России до 2020 года, Республика Крым находится на 4 месте в рейтинге субъектов России по количеству занятых в туристическом секторе, а именно деятельностью в данной области занимаются 29,73 тыс. человек [1, с. 62]. В 2015–2018 годах исполнен проект Федерального агентства по туризму «Общенациональная система подготовки и повышения квалификации специалистов индустрии туризма», по которому за счет средств из федерального бюджета 926 человек были обучены по 14 программам.

Однако, есть иная трудность – наличие безработных специалистов. Исследователи оценили уровень безработицы в Крыму в 5,9 %, что на 1,1 % больше, чем в среднем по стране. Так, на 100 открытых вакансий приходится 436 безработных. В то же время фиксируется снижение за год уровня безработицы в регионе на 0,9 %. В отличие от 2013 года во втором квартале 2019 года в Республике Крым снизился уровень безработицы с 57,5 тыс. человек до 51,6 тыс. человек [4].

Следующая актуальная проблема – сокращение доли иностранных туристов, а именно с 9 % в 2000 году до 4 % в 2015 году, 2 % 2018 году. Это связано с тем, что туристский рынок Крыма переориентировался на российский сегмент. Если российские граждане по результатам опросов в 2000 году формировали 22,4 % туристского потока в Республику Крым, то с 2015 года их доля – не менее 90 % от всех приезжих.

Исходя из вышесказанного, можно выявить ближайшую перспективу: уменьшение количества безработных граждан с помощью создания свободных рабочих мест; увеличение объемов валового регионального продукта; системная реорганизация и модернизация объектов туристской инфраструктуры; поиск новых рынков въездного туризма; развитие качественного внутреннего туризма с предоставлением различных программ, учитывающих различные целевые аудитории; достижение мировых стандартов качества туристских услуг по критерию «цена/качество» и иные перспективы.

Стоит также отметить влияние экономики Крыма на экономическое состояние всей страны. До сих пор 2/3 крымского бюджета составляют поступления из Москвы. В рейтинге дотационности Крым сейчас идет сразу

после регионов Северного Кавказа и Тывы. На развитие Республики Россия потратила в 2015–2018 годах 488,5 млрд. рублей из федерального бюджета по федеральной целевой программе. За 5 лет ВВП России вырос менее чем на 2 %, при том, что мировая экономика выросла на 19 %. Из этого можно сделать вывод, что после присоединения Крыма Россия находится в стагнации.

Таким образом, Республика Крым в настоящий момент остается проблемным, дотационный регионом, негативно влияющим на Российскую экономику. Однако имеющиеся у него, в первую очередь, туристическо-рекреационный потенциал и тенденция экономического роста позволяют надеяться на его перспективное будущее.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента Е.М. Душевиной.

Список источников:

1. Доклад о состоянии и развитии туризма в Российской Федерации Министерства культуры Российской Федерации – М.: Министерство культуры Российской Федерации, 2017. – 220 с.
2. Козлов Д.А., Попов Л.А. Проблемы и перспективы туризма в Крыму // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2014. – № 6. – С. 137–145.
3. Справочная информация на сайте Министерство курортов и туризма Республики Крым. – URL: https://mtur.rk.gov.ru/uploads/mtur/attachments //d4/1d/8c/ d98f00b204e9800998ecf8427e/php1ePuTP_12.pdf; https://mtur. rk.gov.ru/ru/article/show/1677.
4. Справочная информация на сайте Управления Федеральной службы государственной статистики Республики Крым и Севастополя. – URL: https://crimea.gks.ru/folder/27542.
5. Яковенко И. М., Страчкова Н. В. Туристско-рекреационный комплекс Республики Крым: пять лет в составе России // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Естественные науки. – 2019. – № 2. – С. 101–114.

ТЕОРИЯ ВЕРОЯТНОСТИ В АЗАРТНЫХ ИГРАХ

Сосковец Л.А.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассматривается применение теории вероятности в азартных играх. Изучена история появления комбинаторики, обозначены области применения теории вероятности в азартных играх.*

Ключевые слова: *теория вероятности, комбинаторика, ученые в области теории вероятности, азартные игры.*

PROBABILITY THEORY IN GAMBLING

Soskovetz L.A.
Moskow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article deals with the application of probability theory in gambling. The history of combinatorics has been studied, and the areas of probability theory application in gambling have been identified.*

Keywords: *probability theory, combinatorics, scientists in the field of probability theory, gambling.*

Возникновение теории вероятностей как науки относят к средним векам и первым попыткам математического анализа азартных игр (орлянка, кости, рулетка). Первоначально её основные понятия не имели строго математического вида, к ним можно было относиться как к некоторым эмпирическим фактам, как к свойствам реальных событий, и они формулировались в наглядных представлениях.

Самые ранние работы учёных в области теории вероятностей относятся к XVIII веку. Исследуя прогнозирование выигрыша в азартных играх, Б. Паскаль и П. Ферма открыли первые вероятностные закономерности, возникающие при бросании костей. Важный вклад в теорию вероятностей внёс Я. Бернулли: он дал доказательство закона больших чисел в простейшем случае независимых испытаний.

В первой половине 19 века теория вероятностей начинает применяться к анализу ошибок наблюдений; П. Лаплас и С. Пуассон доказали первые предельные теоремы. Во второй половине 19 века основной вклад внесли русские учёные П. Л. Чебышёв, А. А. Марков и А. М. Ляпунов. В это время были доказаны закон больших чисел, центральная предельная теорема, а также разработана теория цепей Маркова [1, с. 6].

В начале 17 века к великому Галилею явился приятель, который захотел получить разъяснение по следующему поводу. Играя в три кости, он заметил, что

число 10, как сумма очков на трех костях, появляется чаще чем число 9. «Как же так, – спрашивал игрок, – ведь как в случае девятки, так и в случае десятки эти числа набираются одинаковым числом способов, а именно шестью?» Приятель был формально прав. Разбираясь в этом противоречии, Галилей решил одну из первых задач комбинаторики – основного инструмента расчетов вероятностей.

В повседневной жизни часто приходиться составлять из конечного числа элементов различные комбинации и производить подсчет числа всех возможных комбинаций, составленных по некоторому правилу. Такие задачи получили название комбинаторных, а раздел математики, занимающийся их решением, называется комбинаторикой.

Начав с анализа головоломок и азартных игр, комбинаторика оказалась исключительно полезной для решения практических задач почти во всех разделах математики [2]. К началу XX в. комбинаторика считалась законченной частью математики. Давно сложилась принятая специфическая терминология (перестановки, сочетания, размещения и т.д.). В XX в. комбинаторику стали воспринимать как первую главу теории множеств, занимающуюся конечными множествами (их подмножествами, отображениями друг на друга и т.п.), что содействовало более последовательной классификации комбинаторных задач.

Современный вид теория вероятностей получила благодаря аксиоматизации, предложенной Андреем Николаевичем Колмогоровым. В результате теория вероятностей приобрела строгий математический вид и окончательно стала восприниматься как один из разделов математики. В 1933 году А.Н. Колмогоров завершил (общепризнанную теперь) аксиоматику теории вероятностей.

Несомненно, каждому из нас случалось рассуждать о «вероятности» наступления того или иного события, говорить, что какое-либо событие «наиболее вероятно», «мало вероятно» и т.п.

Слово «азарт» приобрело в русском языке новый смысл. Это перевод французского слова «hazard», что означает «случай». Так что азартные игры – это игры, построенные на случае, что звучит уже вполне научно и респектабельно.

На заре человечества появились азартные игры. Их история начинается с игральных костей. Изобретение этого развлечения, источника радостей и несчастий, приписывается и индийцам, и египтянам, и грекам в лице Паламеда.

Проигрыши и выигрыши чередуются случайно, и, в конце концов, обязательно встретится то, что называют «полосой везения» или «полосой невезения». Эти полосы могут быть настолько затяжными, что у партнера победнее будут выкачаны все деньги.

Есть лишь одно обстоятельство, которое нарушает равенство игроков, сражающихся в такие игры как игральные кости. То есть в игры, где игрокам ничего не надо решать, ибо игрой не предусмотрен выбор (за исключением выбора: играть или отказаться). Этим обстоятельством является количество денег.

Нетрудно видеть, что шансы на стороне того игрока, у которого их больше.

Вся беда заключается в том, что нам с вами не дадут применить на практике столь блестящий способ обогащения! Игорное заведение имеет простой способ не допустить превращения игры в скачку со ставками, где игрок был бы практически «обречён» на выигрыш.

Особо популярными были и остаются игровые автоматы. Но здесь дело обстоит немного сложнее. Выпадение чисел основано на теории вероятности, но за это отвечает программа. Ясное дело, что, как бы ни старался игрок, он все равно останется в проигрыше. Однако это вовсе не значит, что автомат нельзя обмануть. Это всего лишь программа. А любую программу можно либо обойти, либо сломать. Работа любого игрового автомата, вне зависимости от способа реализации игровых услуг, целиком и полностью подчинена определенному алгоритму.

Как выиграть в карты? Скорее всего, вопрос поставлен немного те так. Лучше будет задаться вопросом – как не проиграть в карты? Многие считают, что в карты выигрывать постоянно невозможно, в конечном итоге проигрыш все-равно наступит. И это так, но если систематически выигрывать большие суммы, а потом проиграть одну маленькую, то проигрыш не будет казаться разорительным.

По традиции, испокон веков местом, где делались спортивные ставки, был ипподром. Но только лишь в XIX веке самые разные виды спорта начали становиться предметом тотализатора. Вскоре практика показала, что ставить можно на всё, что бегает, прыгает, ездит и летает.

Тогда же зародилась профессия букмекера – профессионального спорщика. первую официальную букмекерскую контору в мире открыли в середине 19 века в Лондоне Левиафан Дэвис и Фред Суинделл. Здесь джентльмены встречались пообщаться, посмотреть на лошадиные бега и сделать спортивные ставки на выигрыш.

На первый взгляд ничего общего между рекламой и играми, которые разгружают карманы одних и переводят деньги в карманы других, нет.

Если, скажем, вероятность натолкнуться на соответствующую информацию в течение одного дня равна одной сотой, то через сто дней 37 процентов населения, так сказать, омываемого этим потоком информации, так и не столкнется с этой рекламой, другие 37 процентов встретятся с упоминанием о рекламируемом предмете 1 раз, 18 процентов – два раза, 6 процентов – три раза и т.д. Эти числа дает распределение Пуассона.

Эффективным средством повышения действенности рекламы является повышение усвоения информации. Реклама должна быть не только привлекательной, но и информативной. В случае, когда полученная посредством рекламы информация не обманывает надежд покупателя, вы получаете постоянных клиентов.

Таким образом, можно сделать вывод, что математические процессы присутствуют во всех жизненных действиях и в азартных играх в том числе. И в любое время, в любом месте, для любого процесса, математические закономерности просто неоспоримы.

Таким образом, огромное число факторов делает совершенно непредсказуемым результат выброса костей, изготовленных без жульничества. А рассуждения о том, что вот если бы была возможность разместить кости в кубке в положении, фиксируемом с микронной точностью, да если бы еще направление выбрасывания костей можно было бы установить с точностью тысячных долей углового градуса, да, кроме того, силу броска измерить с точностью до миллионных долей грамма... вот тогда можно было бы предсказать результат, и случай был бы с позором изгнан из этого опыта, – есть абсолютно пустой разговор. Ведь постоянство условий, при которых протекает явление или ставится опыт, есть практическое понятие. А условия проведения двух испытаний одинаковы лишь в том случае, если мы не можем установить различий между ними.

Список источников:

1. Князева О.О., Сосковец Л.А. Теория вероятностей и математическая статистика. В 2 ч. Часть 1. Теория вероятностей: учебное пособие / Князева О.О., Сосковец Л.А. – Омск: Издательский центр КАН, 2018. – 114 с.

2. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%B1%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BA%D0%B8

ВЛИЯНИЕ ЭННЕАГРАММЫ НА ЖИЗНЬ ЧЕЛОВЕКА

Феллер Е.А.
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Россия, Омск

Аннотация. *В статье рассматривается понятие эннеаграммы и ее влияние на жизнь человека. А также изучается краткая характеристика каждого типа.*

Ключевые слова: *эннеаграмма, фиксация, мотивация, трансформация.*

INFLUENCE OF ENNEGRAM ON HUMAN LIFE

Feller E.A.
Moscow University of Finance & Industry «Synergy»
Russia, Omsk

Abstract. *The article discusses the concept of an enneagram, its impact on human life.*

Keywords: *enneagram, fixation, motivation, transformation.*

Эннеаграмма это психологическая модель, которая представляет 9 глубинных мотивов, движущих нами на подсознательном уровне. Каждый из 9 мотивов оказывает влияние на формирование определенного характера, с присущими ему мыслительными стратегиями, эмоциональными реакциями и жизненными установками.

Основоположником теории эннеаграммы является известный психиатр Клаудио Наранжо, который вел обширную клиническую практику с психотерапевтической группой. При этом у него была возможность соотнести полученные знания об эннеатипах с клиническими наблюдениями и научно их валидизировать. На основе этой работы появились первые книги Наранхо, посвященные эннеаграмме: «Характер и невроз», которая раскрывает человека не с позиции того, каким он является или кажется, а с точки зрения его становления, мотивации и возможной эволюции. С помощью эннеаграммы и ее закономерностей человек может легко понять и предсказать, какую реакцию можно ожидать от себя и от окружающих при возникновении той или иной проблемы [2, с. 60].

Согласно эннеаграмме, каждый человек относится к одному явно доминирующему в нем типу личности, который зависит (или диктуется) от скрытой (подсознательной) мотивации, присущей данному типу. Вместе с тем, два человека, принадлежащих к одному типу личности, могут казаться полностью противоположными. Все зависит от того уровня развития, на котором находится каждый из данных типов.

Неверно называть эннеаграмму учением о типах личности. Это учение является лишь одним из элементов системы. На самом деле эннеаграмма позволяет выявить, насколько человек зависит от определенных реакций и привычек, и дает возможность (при желании, конечно) освободиться от них.

С учетом уровней развития людей и открытых закономерностей эннеаграмма не вгоняет человека в определенные рамки своего типа личности, а показывает ему возможности снятия ограничений, накладываемых его типом, и пути повышения по уровням развития. Эннеаграмма не расходится, а во многом сходится и сочетается с академической психологией, учением Фрейда, Юнга и их последователей, теорией Маслоу, культурной психологией, количественной психологией, философией, социологией, соционикой, психиатрией и т.д.

Определив, какой подсознательный мотив оказывает влияние на нашу жизнь, люди получают очень ясное видение своих жизненных выборов, повторяющихся событий, отношений. Уже само по себе это осознание обладает терапевтическим эффектом, поскольку позволяет понять себя и примириться с собой.

Дело в том, что эннеаграмма в корне отличается от классических типологий личности. Большинство типологий относят человека к тому или иному типу, исходя из анализа поведенческих и эмоциональных реакций.

Согласно этой модели, у разных типов людей может быть очень похожее поведение и эмоциональные реакции. Однако глубинные мотивы, породившие эти реакции, будут разными. Для определения своего типа эннеаграммы важно понять именно эти глубинные мотивы, которые, как правило, находятся на бессознательном уровне.

Рассмотрим каждый тип более подробно.

Тип 1: базовая потребность быть идеальным, не иметь недостатков.
Тип 2: базовая потребность быть любимым и нужным.
Тип 3: базовая потребность чувствовать себя ценным, быть признанным.
Тип 4: базовая потребность быть уникальным, найти себя.
Тип 5: базовая потребность быть способным и компетентным.
Тип 6: базовая потребность быть в безопасности, найти поддержку.
Тип 7: базовая потребность быть свободным и удовлетворённым.
Тип 8: базовая потребность взять свою жизнь под контроль.
Тип 9: базовая потребность сохранить душевный покой.

На рисунке 1 показан круг эннеаграммы «Центры».

К каждому центру относится по три типа. Каждый центр имеет базовую эмоцию, мотивацию и истинную функцию. Центры выделены по принципам особенностей нервной системы.



Рис. 1. Круг эннеаграммы «Центры»

На рисунке 2 показаны крылья типов и то, как типы взаимодействуют друг с другом.

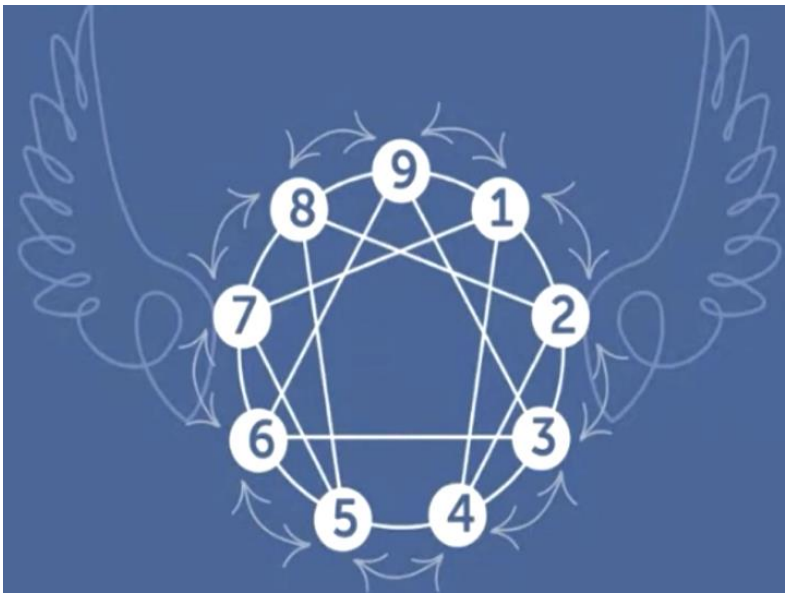


Рис. 2. «Крылья»

Ни один из типов не является «чистым», каждый человек представляет собой уникальное сочетание своего основного типа и обычно одного из двух смежных с ним типов. Этот смежный тип называется – крылом. Базовый тип доминирует в вашей общей личности, а крыло дополняет его и добавляет важные, а иногда и вовсе противоречивые элементы.

Человеческий тип определяет базовая потребность, мотивация и фиксация. У каждого типа они абсолютно разные.

Так же с помощью эннеаграммы взаимоотношения на рабочем месте могут стать более гладкими, поскольку система дает необходимый инструментарий, позволяющий общаться с людьми на одном языке. Это помогает сохранить ценных сотрудников путем повышения их удовлетворенности от работы.

В заключение можно сказать, что, когда человек начинает осознавать, какие бессознательные потребности и страхи оказывают влияние на его жизнь, он получает возможность что-то изменить. До тех пор, пока человек не знает, в чем нуждается на самом глубоком уровне, практически невозможно жить удовлетворенно, реализовано и счастливо.

Работа выполнена под научным руководством канд.экон.наук, доцента Г.А. Домащенко

Список источников:

1. д'Обре К., де Буа Санти Ф., Лаор И. Эннеаграмма. Освободите лучшее в себе, М.: Изд-во Амрита, 2018. – 288 с.
2. Калинина Т. Эннеаграмма. В плену иллюзий, Спб., 2016. –75 с.

ПОЛИСЕМИЯ ПОНЯТИЙ «МОТИВАЦИЯ» И «СТИМУЛЯЦИЯ»

Шигапова М.Ю.
Омский государственный университет путей сообщения
Россия, Омск

Аннотация. *В статье исследованы подходы разных авторов к мотивированию и стимуляции. Исследованы мотивирование и стимуляция, в том числе психологией, как в России, так и зарубежом. В статье исследованы направления к анализу различных мотиваций и стимуляции, наиболее часто встречающиеся в современных работах российских и зарубежных авторов.*
Ключевые слова: *мотивация, стимуляция.*

POLYSEMY OF THE CONCEPTS «MOTIVATION» AND «STIMULATION»

Shigapova M.U.
Omsk State Transport University
Russia, Omsk

Abstract. *The article describes the approaches of different authors to the systematization of motivation and stimulation. Consider of motivation and stimulation, including the psychology, both in Russia and abroad. In the article approaches to the analysis of motivation and stimulation most frequently in contemporary research of domestic and foreign authors.*
Keywords: *motivation, stimulation.*

Развитие и прикладное использование причин и мотивации непосредственно связаны, как в отдельных случаях позволяет смешивание данных определений. Действительно суть и очерёдность тех появления, развития, формирования, становления, использования и сотрудничества установлены со старинных времён и выражаются в чётко формальном типе, в наибольшей степени ёмко выраженном последующим сопоставительным исследованием базовых причин тех выражения (таблица 1.1).

Таблица 1

Сопоставительное исследование причин и мотивации образа действий человека

Фактор	Мотивы	Стимулы
Среда появления	Скрытые	Наружные
Регламент формирования	Первоначальный	Вторичный
База становления	Персональные	Общественные
Строение организации	Индивидуальные	Объективистские
Способы использования	Индивидуальные	Обобщенные
Вид поведения	Опосредствованные	Непринуждённые
Суть поведения	Стимулирование	Побуждение

Исследование отношения появления, формирования и становления мотивов и стимулов объединительного образа действия человека обладает специфическим смыслом ради осознания хода стимуляции индивида. В различии от поступков скрытых педалей, выставляемых в той либо другой категории сознанным побуждением образа действия человека, стимулы в типе наружных средств не опосредствованно и плавно подталкивают, а непринуждённо и жёстко заставляют индивида действовать конкретным образом. Стимулы как наружное, непринуждённое побуждение сотрудника к определённым действиям не исключительно влияет сверху того ещё созданное побуждение, однако заодно с тем основывает и формирует новейшее стимулирование. Тем не менее стимул, без участия побуждения, может непринуждённо заставлять человека действовать определённым образом, несмотря на того нужды и увлечения. Прорабатывая предназначение, выполняя организационные задачи посредством поощрения сотрудника, предприятие воздействует сверху развитие и формирование того образа действия, увеличивая обобщенную гамму побуждения.

Мотивация ведёт к очевидному следованию определённым правилам, соблюдению определённых норм, исполнению ясному плану поступков. Содержание и состав данных планов могут различаться и зависимы от сформированных социумом задач, вводимых нормативно-правовых актов и принимаемых ценностных ориентаций, государственного устройства и степени формирования самостоятельности и цивилизации образа действий. Исполнение данных планов определённым сотрудником либо объединением имеет, само собой разумеется, индивидуальный нрав, выражающий степень формирования мотивирования и действенность отбора, приспособления и использования приёма имущественного и нравственного поощрения.

Данные планы базируются обыкновенно сверху формировании действенного сотрудничества промеж побуждения и мотивацией в качестве автономных причин развития и осуществления хода стимуляции. Проведённое исследование может доподлинно предположить, словно побуждение и мотивация являются автономными и непосредственно действующие компоненты общей структуры стимуляции индивида.

Данная структура должна позиционировать и достигать всё сочетание наиболее значительных целей развития наилучшего примера организационного образа действий. К его созданию приступают с развития приспособления обучения образу действий в качестве первоначального обстоятельства взращивания индивида, предоставляющего наиболее значительные правила освоения принципов, обстоятельств процессов. В реальности он направленно формирует и соединяет влияние данных общественно приспособленных педалей и приспособлений, в виде пилотажа, наставленья, управления, подражания, воспроизведения, соединения и другого.

Выработка эффективного инструментария стимулирования работника обеспечивает построение, адаптацию и применение универсальной системы мер целенаправленного воздействия. Её состав во многом определяется стратегическими и тактическими целями, сложившейся системой мотивов

организационного поведения, реальным уровнем самоорганизации. Эффективность построения и применения данного инструментария во многом обусловливается обеспечением гармоничного взаимодействия процессов мотивации и стимулирования.

Например, экономическое стимулирование включает в себя формы и методы денежного вознаграждения в прямом и нормативном выражении, поощряющие конкретные действия работника или достигнутые им результаты. В нём выделяются тесно взаимосвязанные индивидуальный и социальный уровни реализации форм и методов экономического стимулирования, отражающие содержание и последовательность воздействия следующим образом (рисунок 1).

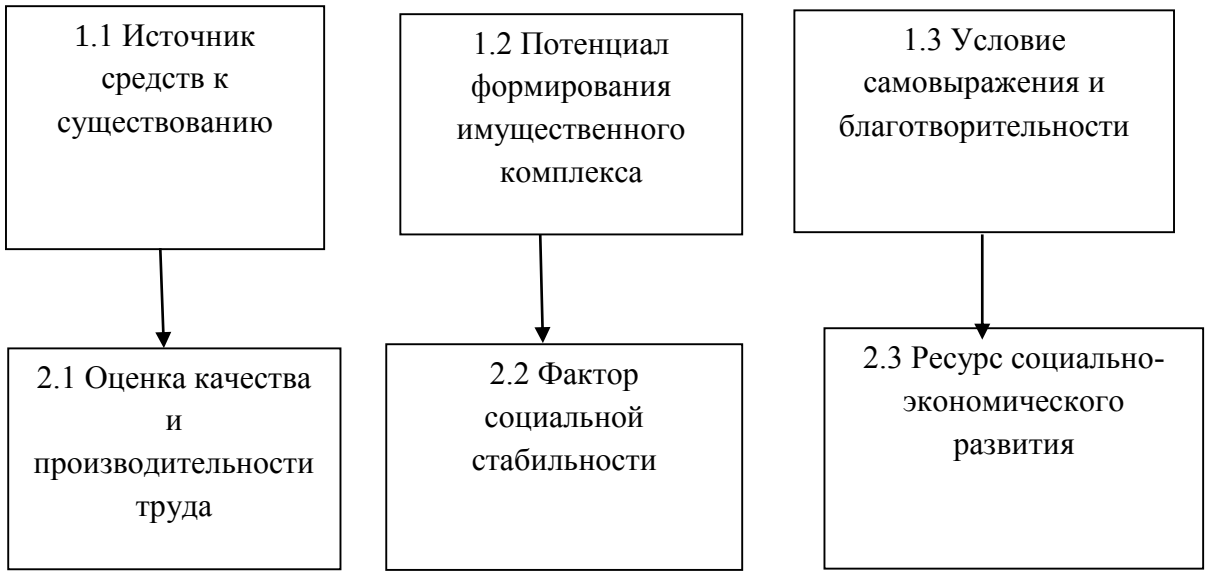


Рисунок 1. Система экономического стимулирования

Источник средств к существованию, представляя самое распространённое понимание роли экономического стимулирования на индивидуальном уровне, отражает его первичное восприятие как зарабатывание денежных средств, материально обеспечивающих физическое существование, целенаправленное функционирование и интеллектуально-духовное развитие личности [1, с. 158–161].

На взгляд автора, в основе подхода взаимной ответственности можно дать следующие определения понятиям «мотивация» и «стимуляция». Мотивация отличается от стимуляции тем, что мотивация – это внутреннее побуждение человека к деятельности, а стимуляция – внешнее побуждение человека к деятельности.

Работа выполнена под научным руководством
д-ра ист. наук, д-ра филос. наук, профессора Л.М. Марцевой.

Список источников:

1. Латфуллин, Г. Р., Громова, О. Н. Организационное поведение: учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2010. – 463 с.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА: ВЛИЯНИЕ НЕФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ

Шкрябина А.Е.
Саратовская государственная юридическая академия
Россия, Саратов

Аннотация. *Автор анализирует значения индекса человеческого капитала, а также динамику индекса человеческого развития. Отдельное внимание уделяется влиянию неформальных институтов, ограничивающих трансформацию человеческого потенциала в капитал, обоснованию необходимости их устранения.*

Ключевые слова: *человеческий потенциал, человеческий капитал, институты.*

HUMAN POTENTIAL TRANSFORMATION: INFLUENCE OF INFORMAL INSTITUTIONS

Shkryabina A.Y.
Saratov State Law Academy
Russia, Saratov

Abstract. *The author analyzes the human capital index, as well as the trends of the human development index. Special attention is paid to the influence of informal institutions that limit the transformation of human potential into capital, the justification for the need to eliminate them.*

Keywords: *human potential, human capital, institutions.*

В XXI веке цифровые технологии оказывают все большее влияние на все стороны жизни человека, инновации внедряются всё быстрее, а низкоквалифицированный труд заменяют роботы. Все это способствует повышению производительности труда, появлению новых профессий, а иногда и целых отраслей. Вместе с тем становится очевидно, что инновации повышают не только качество жизни, но и неопределенность относительно спроса на рынке труда. Сегодня повсеместная автоматизация процессов, внедрение информационных технологий приводят к вытеснению живого труда. В результате качественно трансформируются его условия, изменяется востребованность профессий, формируется так называемая «экономика свободного заработка», которая приводит к заключению преимущественно краткосрочных трудовых договоров с самозанятыми работниками. Естественным следствием чего является рост опасений относительно уровня занятости и социально-экономического неравенства в будущем.

В этих условиях в качестве одного из источников экономического роста принято рассматривать увеличение инвестиций в человеческий капитал,

поскольку улучшение его качества способно повлечь за собой рост производительности труда, повысить гибкость и восприимчивость к инновациям.

В то же время теоретические и эмпирические исследования второй половины XX в. – начала XXI в. демонстрируют отсутствие однозначного подхода, позволяющего обосновать взаимозависимость инвестиций в человеческий капитал и устойчивость экономического роста. Ряд экономистов полагают неоспоримыми прямую зависимость между ними, а также влияние инвестиций в человека на рост ВВП (Р. Лукас, Г. Мэнкью, Д. Ромер, Д. Уэйл и др.). В качестве одного из контраргументов данной точки зрения выдвигались примеры парадоксально низких темпов экономического роста в странах со значительным накопленным человеческим капиталом. Поэтому другие экономисты условием экономического роста считали институты и их качество, а накопленный человеческий капитал – скорее его результатом.

Сложность оценки влияния человеческого капитала, темпов его накопления на экономический рост вызвана временным лагом между первоначальными инвестициями в человеческий капитал и последующий отдачей от них, а также отсутствием единой общепризнанной методики измерения его величины. В качестве одного из способов измерения выступает индекс человеческого капитала (Human Capital Index), рассчитываемый Всемирным банком в рамках Проекта развития человеческого капитала. Он показывает величину капитала, который родившийся сегодня ребенок может накопить с поправками на риск ненадлежащего здравоохранения и образования. При расчете индекса включаются компоненты продолжительности и качества образования и охраны здоровья. Величина рассчитанного показателя может изменяться от 0 до 1, достигая последнего значения при идеальных условиях, предполагающих полный курс качественного образования и полноценное здоровье. Меньшее значение индекса означает более низкую производительность труда и недопроизводство ВВП в расчете на 1 работника. Расчет данного показателя – это попытка оценить, каким образом вложения в развитие образования и здравоохранения могут повлиять на возможную в будущем производительность труда, и потому является скорее потенциальной, а не реальной величиной.

Значение индекса в 2017 г. варьировалось в диапазоне от 0,884 до 0,293. Безоговорочными лидерами рейтинга стали азиатские страны: Сингапур (0,884), Южная Корея (0,845), Япония (0,844), Гонг Конг (0,822). При этом страны G-7 продемонстрировали существенное отставание от лидирующих стран: так, Канада заняла 10 строчку рейтинга, опередив США на 14 позиций. Германия, Великобритания, Италия и Франция разместились с 11 строчки по 22 включительно (Таблица 1). Необходимо отметить, что подавляющее большинство стран, занявших первые 40 строчек рейтинга, относятся к группе стран с высоким доходом. В соответствии с методикой Всемирного банка в 2017-2018 гг. (период, за который составлен рейтинг) к ним относились те страны, ВНД в текущих ценах на душу населения которых составлял более 12235 долл.

США. Исключение составили: Сербия, Казахстан, Россия, которые заняли 27, 31 и 34 места рейтинга соответственно, но были отнесены к следующей группе стран с доходом выше среднего (3956–12235 долл. США на душу населения).

В группе стран БРИКС Китай с индексом человеческого капитала 0,673 занимал 46 место общемирового рейтинга и второе место среди стран БРИКС. Бразилия расположилась лишь на 80 строчке, Индия – на 115 месте, а Южная Африка – на 127. Таким образом, Россия, набрав 0,729, продемонстрировала существенный уровень накопленного человеческого капитала, определяемый по методике Всемирного банка.

При этом, как видно из Таблицы 1, ВНД на душу населения США в 2017 г. составил 59030 долл. США, что в 1,5 раза больше, чем ВНД Японии, занявшей 3 место по уровню человеческого капитала, или Франции, занявшей 22 место; в 1,4 раза больше, чем ВНД Канады (10-е место), Германии (11-е место) и Великобритании (15-е место); более чем в 6 раз превосходит показатели России, Китая и Бразилии.

Таблица 1

Индекс человеческого капитала и ВНД на душу населения в текущих ценах, рассчитанные по методике Всемирного банка в 2017 г.: Россия на фоне G-7 и БРИКС [1, 2]

Страна	Группа стран	Значение индекса	Место в рейтинге	ВНД на душу населения, долл. США
Япония	Страны с высоким уровнем дохода	0,844	3	38470
Канада	Страны с высоким уровнем дохода	0,799	10	42960
Германия	Страны с высоким уровнем дохода	0,795	11	43640
Великобритания	Страны с высоким уровнем дохода	0,781	15	41370
Италия	Страны с высоким уровнем дохода	0,769	19	31340
Франция	Страны с высоким уровнем дохода	0,765	22	38330
США	Страны с высоким уровнем дохода	0,762	24	59030
Россия	Страны с доходом выше среднего	0,729	34	9230
Китай	Страны с доходом выше среднего	0,673	46	8650
Бразилия	Страны с доходом выше среднего	0,56	80	8670
Индия	Страны с доходом ниже среднего	0,44	115	1830
Южная Африка	Страны с доходом выше среднего	0,406	127	5410

К аналогичным выводам относительно уровня развития человека в России приводит и анализ динамики индекса человеческого развития (Human Development Index), рассчитываемого по методике ООН. Наша страна в 2018 г. заняла 49 место из 189 возможных, с показателем 0,824. С 2000 г. его значение выросло на 14 % с 0,721, позволив переместиться из группы стран с высоким уровнем человеческого развития (индекс в диапазоне от 0,700 до 0,799) в группу стран с очень высоким уровнем человеческого развития (индекс от 0,800 и выше) [3, С.304]. Таким образом, можно сделать вывод о значительности накопленного человеческого потенциала России, о чем свидетельствуют высокие значения индекса человеческого капитала Всемирного банка и индекса человеческого

развития ООН, но вместе с тем о наличии значительных ограничений, не позволяющих ему генерировать доход, сопоставимый с странами-лидерами рейтингов.

Итак, становится очевидным, что следует различать понятия человеческого потенциала как совокупности накопленных способностей, знаний, умений, сформированных компетенций и здоровья, и человеческого капитала как ценности, способствующей росту производительности труда, эффективности производства и тем самым способной генерировать доход. В качестве основных ограничений, препятствующих трансформации первого во второй, можно рассматривать существующие институты и их качество. В некоторых случаях неэффективные в долгосрочном периоде неформальные правила поведения, приносящие сиюминутную выгоду, могут закрепляться и приобретать самопродуцирующий и поддерживающий себя характер, сдерживая трансформацию человеческого потенциала в капитал и оставляя его только потенциально возможным фактором экономического роста. В качестве таких институциональных ограничений могут выступать отсутствие реальной конкуренции на рынке труда между работниками, распространение клановости при трудоустройстве, низкая отдача затрат на образование, его дискредитация, отсутствие условий для инновационного развития, развития малого и среднего бизнеса и др. ограничения, снижающие зависимость доходов индивида от величины накопленного им потенциала. Известно, что рост доходов домашних хозяйств приводит к сокращению доли расходов на продукты питания и обязательные платежи и росту расходов на образование, здравоохранение, появлению свободного времени, необходимого для самообразования и восстановления, т.е. способствует накоплению человеческого потенциала. Низкие доходы, наличие ограничений, затрудняющих трансформацию человеческого потенциала в капитал, приводят к снижению мотивации накапливать индивидуальный человеческий потенциал. В результате чего функции по его поддержанию, а тем более дальнейшему накоплению будут перекладываться на государственные и муниципальные органы власти и требовать увеличения расходов бюджетов всех уровней на образование и здравоохранение. В противном случае, в долгосрочной перспективе национальный человеческий потенциал начнет неминуемо сокращаться, как и производительность труда. Поэтому устранение неформальных институтов, ограничивающих трансформацию человеческого потенциала в капитал, и повышение мотивации его аккумулировать, соответствует интересам не только отдельного индивида, но и государства в целом.

Список источников:

1. World bank. Human Capital Index (HCI) (scale 0-1). [Электронный ресурс] – URL: https://data.worldbank.org/indicator/HD.HCI.OVRL.

2. World bank. GNI per capita, Atlas method (current US$). [Электронный ресурс] – URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GNP.PCAP.CD.

3. Программа развития ООН. Доклад о человеческом развитии 2019. [Электронный ресурс] – URL: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_ru.pdf.

Макет утвержден 15.04.2020 г.
Заказ № 97

Запись на диск:
ООО «Издательский центр КАН»
644122, г. Омск, ул. Красный Путь, 30
Тел.: (3812)24-70-79; 8-904-585-98-84
E-mail: pc_kan@mail.ru, Вк: vk.com/ic_kan
Лицензия ПЛД № 58-47 от 21.04.97

ISBN 978-5-907156-46-3

