

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Омский государственный университет имени Ф. М. Достоевского»

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

*Научное текстовое электронное издание
локального распространения*

Омск
Издательство ОмГТУ
2016

Сведения об издании: 1, 2

© ФГБОУ ВО ОмГУ
им. Ф. М. Достоевского, 2017
© Миллер А. Е., 2017
ISBN 978-5-8149-2490-2

УДК 332.142(571.13)
ББК 65.9(2Р-Ом)
С69

Ответственные редакторы:

Т. Ю. Стукен, А. Е. Миллер, А. В. Арбуз

Социально-экономические особенности развития экономики :
С69 сб. науч. тр. / Минобрнауки России, ФГБОУ ВО ОмГУ им. Ф. М. Достоевского ; [отв. ред. Т. Ю. Стукен, А. Е. Миллер, А. В. Арбуз]. – Омск : Изд-во ОмГТУ, 2017.

ISBN 978-5-8149-2490-2

В сборнике представлен научный материал, отражающий результаты исследований студентов и магистрантов экономического факультета ОмГУ им. Ф. М. Достоевского в области теоретических и прикладных аспектов социально-экономических особенностей развития экономики.

Сборник адресован широкому кругу читателей – ученым, магистрантам, аспирантам, студентам, представителям всех отраслей отечественной экономики.

Материалы статей печатаются в авторской редакции.

УДК 332.142(571.13)
ББК 65.9(2Р-Ом)

ISBN 978-5-8149-2490-2

© ФГБОУ ВО ОмГУ
им. Ф. М. Достоевского, 2017
© Миллер А. Е., 2017

1 электронный оптический диск

Оригинал-макет издания выполнен в Microsoft Office Word 2007 с использованием возможностей Adobe Acrobat X.

Минимальные системные требования:

- процессор Intel Pentium 1,3 ГГц и выше;
- оперативная память 256 Мб;
- свободное место на жестком диске 260 Мб;
- операционная система Microsoft Windows XP/Vista/7;
- разрешение экрана 1024×576 и выше;
- акустическая система не требуется;
- дополнительные программные средства Adobe Acrobat Reader 5.0 и выше.

Издается в авторской редакции

Компьютерная верстка *Ю. П. Шелехиной*

Подписано к использованию 23.06.16.

Объем 3,36 Мб.

Издательство ОмГТУ.
644050, г. Омск, пр. Мира, 11; т. 23-02-12
Эл. почта: info@omgtu.ru

СОДЕРЖАНИЕ

Бахтиярова А.Р. СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ	6
Башинская Я.Е. ВЕДЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ЭЛЬДОРАДО»	10
Бекмагамбетова А.Т. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА В ТУРОПЕРАТОРСКОЙ И ТУРАГЕНТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	15
Белова К.И. КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА	18
Беляева Е.О. КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ	22
Беннер А.Е. ANALYSIS OF ECONOMIC INEQUALITY AND POVERTY IN THE MODERN WORLD	25
Вахидов И.Т. БРЕНД КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ (НА ПРИМЕРЕ Г. ШЫМКЕНТ)	30
Гаджиева С.К. GAME THEORY	34
Горчукова Е.И. ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ	37
Горчукова Е.И. ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ФОРСАЙТ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ	40
Демидов М.С. ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ НАСТАВНИЧЕСТВА КАК МЕТОДА ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА.....	44
Емельянова А.П. АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ.....	48
Жолнерчук В.В. СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ДОЛГОСРОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ	52
Зуев Д.О. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОМ ГОРОДЕ	55
Кезурова А.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ С КАДРОВЫМ РЕЗЕРВОМ РУКОВОДИТЕЛЕЙ СРЕДНЕГО ЗВЕНА В ФИЛИАЛЕ «МРСК СИБИРИ» - «ОМСКЭНЕРГО».....	63
Кожухарь Н.А. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В РОССИИ	67
Круглова В.С. АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ	70

Крючков Д.К. ЗАЩИЩЕННОСТЬ ИНВЕСТОРОВ НА РЫНКЕ БРОКЕРСКИХ УСЛУГ	73
Лукьянова В.А. КАПИТАЛИЗАЦИЯ РАСХОДОВ НА НИОКР	77
Махонина А.Ю. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА «БИТРИКС 24» НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ОМСКВИНПРОМ»	80
Морозан Р.И. ОРГАНИЗАЦИЯ МОНИТОРИНГА НА ГРАДООБРАЗУЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ В РЕГИОНЕ.....	83
Мудреченко Д.Ю. ПОЗИТИВНАЯ НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ	87
Огорелкова Е.А. КОНТРАКТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА РЫНКЕ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИИ	90
Перепелицина Н.А. КАНАЛЫ ПОИСКА РАБОТЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА	94
Петровская К.А. ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ДОСТИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТАТУСА.....	97
Пивоварова П.С. РАЗРЫВ МЕЖДУ ТЕОРИЕЙ И ПРАКТИКОЙ В КОМПЕТЕНТНОСТНОМ ПОДХОДЕ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ	100
Сагандыкова А.Д. МЕХАНИЗМ КОНТРАКТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ.....	104
Самотаев Э.Л. АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛЮ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ	108
Сокурченко Л.Е. ЭКСПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	112
Султанов Т.Р. ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА КОНСАЛТИНГОВОЙ ФИРМЫ НА ПРИМЕРЕ "MOST CONSULTING"	116
Шеленко Н.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	119
Шефер А.В. ДЕПОЗИТАРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ИНВЕСТОРОВ	123
Яковенко И.Ю. ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	126

СБАЛАНСИРОВАННАЯ СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ BALANCED SCORECARD

А.Р. Бахтиярова
A.R. Bakhtiyarova

В статье рассмотрена концепция сбалансированной системы показателей и возможность ее применения организациями с целью обеспечения эффективного и результативного процесса реализации стратегии развития предприятия. Предложенная концепция основана на причинно-следственных связях между стратегией, стратегическими целями, их параметрами и факторами получения планируемых результатов.

In article the concept of the Balanced Scorecard and a possibility of its application by the organizations for the purpose of ensuring effective and productive implementation process of the development strategy of the entity is considered. The offered concept is based on causes and effect relationships between strategy, strategic objectives, their parameters and factors of receipt of the planned results.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, ключевые показатели эффективности, планирование

Keywords: balanced scorecard, key performance indicators, planning

В настоящее время национальная экономика переживает времена кризиса, происходит ужесточение конкуренции, смена системы ценностей и запросов, удовлетворяющих потребителей. В сложившейся ситуации необходима разработка гибких и адаптивных систем стратегического планирования, так как высокоактивная внешняя среда предъявляет все более высокие требования к системам планирования и контроля. Общепринятые инструменты стратегического планирования уже не соответствуют ни актуальной динамике, ни стремительной смене стратегий, так как они были разработаны в иных условиях и в другое время.

Сбалансированная система показателей была разработана на основе выводов исследования, которое провели в начале 1990-х гг. профессор Гарвардской школы бизнеса Роберт Каплан и президент консалтинговой фирмы Renaissance Solutions Дэвид Нортон. Они доказали, что традиционные финансовые учетные показатели, такие как окупаемость вложений и период окупаемости, показывали неполную и неактуальную картину результатов деятельности организации, которая затрудняла создание долгосрочной пользы для бизнеса. Продемонстрировав слабые стороны и неопределенности в предшествующих подходах, в своей методике авторы представили четкое описание того, что нужно измерять, чтобы сбалансировать финансовую деятельность компании.

Главная идея сбалансированной системы показателей заключена в изменении общепринятой системы критериев деятельности бизнеса благодаря увеличению количества показателей и использованию нетипичной структуры, ко-

торая устанавливает контакт между стратегическими целями и основными факторами их достижения [1].

Вследствие этого одной из основных инициатив, которые предпринимают большинство динамично развивающихся компаний, является построение:

- организации, сосредоточенной на потребителя;
- организации, сфокусированной на рост;
- бизнеса, ориентированного на стратегию [2].

Сбалансированная система показателей выполняет существующую систему финансовых параметров. Цели и показатели данной системы следует формировать с учетом стратегии определенной компании и рассматривать ее деятельность по четырем аспектам [1]:

1) Финансы. Содержит финансово-экономические показатели на уровне компании или бизнес-направления, отображающие стратегические цели акционеров.

Финансовые показатели входят в систему показателей, так как они дают оценку экономическим последствиям принятых решений и представляют собой индикаторы соответствия стратегии компании, ее осуществления и воплощения общему плану усовершенствования организации в целом.

2) Рынок/Клиенты. Содержит показатели, которые характеризуют реакцию среды на способность компании исполнять пожелания клиентов для достижения финансовых целей.

Клиентская составляющая в системе показателей рассматривается руководством как потребительская база и сегмент рынка, в котором конкурирует компания, а также как результирующий показатель ее деятельности в целевом сегменте. Сюда можно отнести такие критерии, как удовлетворение потребностей клиентов, расширение клиентской базы, объем и доля целевого сегмента.

3) Внутренние процессы. Содержит показатели, которые характеризуют эффективность бизнес-процессов для достижения цели в двух вышеперечисленных областях.

Показатели этого направления сфокусированы на оценке внутренних процессов, от которых в большой степени зависит удовлетворение потребностей и выполнение финансовых задач компании в целом. Также стоит отметить, что система показателей в большинстве случаев формулирует новые процессы, в ходе решения финансовых задач и выполнения пожеланий клиентов.

4) Сотрудники/Инфраструктура. Содержит показатели возможности обеспечивать эффективность ключевых бизнес-процессов при помощи нематериальных активов - компетентность и культура персонала, управленческая и технологическая инфраструктура.

Данная составляющая выявляет инфраструктуру, которую необходимо создать, чтобы обеспечить долговременный рост. Корпоративное обучение и карьерный рост берут за свою основу персонал, системы и организационные процедуры. Первые три составляющие сбалансированной системы выявляют достаточно большую разницу между реальными возможностями персонала, систем и организационных процедур, требующихся для усовершенствования деятельности. Для ликвидации этого недостатка компании следует инвестировать

средства не только в переобучение персонала и усовершенствование информационных технологий и систем, но и в установление взаимосвязи между организационными процедурами и каждодневными операциями.

Основываясь на выбранной стратегии, следует внести стратегические цели в таблицы, которые отражают данные по каждому из четырех аспектов. Затем, для каждой цели нужно определить показатели, характеризующие степень ее достижения. Кроме того, необходимо сформировать перечень мероприятий, которые показывают процесс осуществления плана и темп достижения поставленных целей. Далее следует проверить сбалансированность и непротиворечивость заданных показателей путем логики причинно-следственных связей — таким образом, через достижение показателей последних уровней будут достигнуты показатели первых уровней. Данные показатели надлежит распределить на подразделения компании, затем в каждом подразделении за них назначить ответственное лицо.

Сбалансированную систему показателей как инструмент стратегического планирования можно охарактеризовать тем, что все действия компании взаимосвязаны и имеют четкие индикаторы, отображающие процесс выполнения плана и темп достижения целей

Концепция сбалансированной системы показателей апробирована на опыте достаточно большого числа компаний, из которого следует, что [2]:

1) хорошо спланированная и организованная реализация стратегии более значима, чем качество самой стратегии;

2) использование в управлении компанией исключительно финансовых показателей не позволяет благополучно достигнуть цели долгосрочной максимизации стоимости предприятия.

Кроме того, сбалансированная система показателей достаточно значима еще и потому, что за свою основу она берет построение многоаспектной системы планирования и контроля, т.е.:

- преобразование перспективных планов и стратегии в форму конкретных показателей в целях оперативного управления;
- рост эффективности принятия управленческих решений;
- обеспечение взаимодействия стратегии с системой бюджетирования;
- оценка деятельности подразделений в пределах достижения стратегических целей компании;
- разработка результативной системы мотивации;
- необходимость внедрения системы мониторинга.

Следовательно, сбалансированная система показателей координирует стратегические результаты и факторы их достижения путем установления и отслеживания причинно-следственной связи между ними. Большая часть факторов достижения описывается через нефинансовые показатели, которые не фиксируются традиционными системами учета, а если фиксируются, то не согласовываются с финансовыми результатами [3].

Общеизвестно, что большинство западных моделей планирования не находят практического применения в российских организациях. Как правило

это происходит из-за несовпадения условий среды, в которой они разработаны и внедряются.

Анализ финансовых показателей приводит к анализу следствий правильно принятых решений вместо выявления таких решений. Оценка нефинансовых показателей нужна для поиска причин и виноватых, но не является полноценным инструментом для принятия инициативных управленческих решений.

Применение нефинансовых показателей проводится на уровне подразделений, но пока не является инструментом стратегического планирования на предприятии на уровне высшего руководства компании. Финансовые показатели имеют большую инерцию, чем нефинансовые, корректирование финансовых ухудшений обходится дороже, чем корректирование нефинансовых.

Итак, разработанная Р. Капланом и Д. Нортеном система из четырех составляющих не может в полной мере описать всю производственную и коммерческую деятельность компании. Тем не менее, сбалансированная система показателей достаточно актуальна для внедрения ее на современные предприятия и может быть дополнена в зависимости от ситуации другими параметрами. При этом базовый набор параметров должен быть адаптирован к специфике конкретной отрасли или организации.

Таким образом, сбалансированная система показателей позволяет решать задачи, поставленные перед стратегическим планированием, с учетом особенностей отрасли, кроме того она является системой мониторинга для формирования воздействий на стратегические факторы развития предприятия.

Список литературы:

1. Герасимов Е.Ю. Сбалансированная система показателей как инструмент реализации стратегии // Дайджест-финансы. – 2008. - №3. – С. 54-57

2. Рыжакина Т.Г. Создание и внедрение сбалансированной системы показателей в систему планирования и контроля предприятием // Вестник Томского государственного университета. – 2009. - №323. – С. 285-287

3. Нивен Пол Р. Сбалансированная Система Показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пол Р. Нивен. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 211 с.

Сведения об авторе:

Бахтиярова Алина Рафиковна – магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского»
e-mail: alinabahtiyarova@mail.ru

ВЕДЕНИЕ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ЭЛЬДОРАДО»

E-BUSINESS ON THE EXAMPLE OF THE «ELDORADO» COMPANY

Я.Е. Башинская
Y. E. Bashinskaya

Рассматриваются основные положения ведения электронного бизнеса компании «Эльдорадо», его преимущества и недостатки. Представлены показатели динамики развития интернет-магазинов в России и объемы продаж в интернете по отдельным группам товаров.

There are advantages and disadvantages of e-business on the example of «Eldorado» company, the dynamics of the e-business's development and sales volumes of different groups of goods in the Russia in this article.

Ключевые слова: Компания «Эльдорадо», электронный бизнес, интернет-магазин, продажи, бытовая техника и электроника

Keywords: The «Eldorado» company, e-business, online store, sale, household appliances and electronics

В настоящее время интернет используется как новая дополнительная среда ведения бизнеса. Компании, используя традиционные методы управления продажами, дополняют их виртуальными возможностями.

Для объективного анализа динамики развития электронной коммерции были разделены понятия «интернет-компания» и «интернет-магазин».

Предоставленные Интернетом неограниченные возможности ведения бизнеса являются предпосылкой возникновения виртуальных организаций. Так, Интернет-компания - предприятие, созданное, функционирующее и осуществляющее транзакции исключительно в электронной среде.

В то же время, организации входят в Интернет в надежде получить новые возможности развития бизнеса и привлечения новых клиентов. Интернет-магазин, является дополнительным каналом продаж для традиционного предприятия, без которого оно может полноценно функционировать на рынке.

Подтверждением стремительного развития ведения бизнеса с помощью интернет-магазинов является рост объемов продаж в виртуальной среде (рис.1) на российском рынке на период с 2010 по 2016 года, а также прогноз на 2017 год [1].

По данным InSales.ru (рис. 1) оборот интернет торговли за 2011-2016 года вырос в 4 раза, что говорит о интенсивном развитии электронного бизнеса в России.

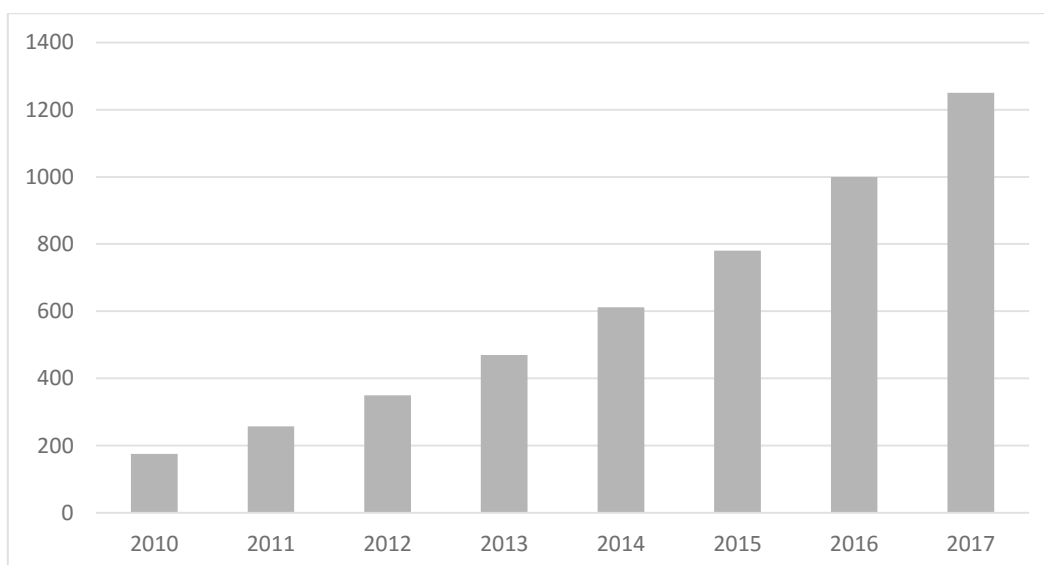


Рис 1. Динамика развития интернет-магазинов на российском рынке 2010-2017 (млрд. руб.) [1].

В 2016 году суммарный оборот российских онлайн-магазинов показал рост на 28% и составил 1000 млрд рублей против 780 млрд рублей в 2015. В 2017 году эксперты InSales ожидают увеличения объема интернет продаж на 25%.

Темпы роста объемов продаж по отдельным группам товаров, приобретаемых в интернете за 2016 год различны (рис. 2).

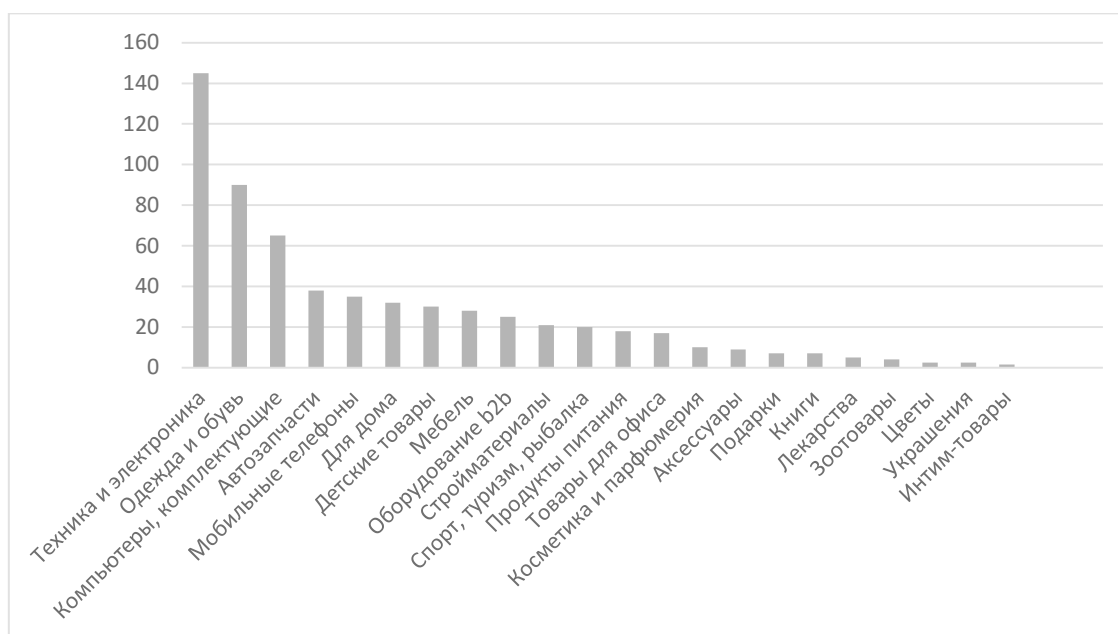


Рис 2. Объемы продаж по отдельным группам товаров, приобретаемых в интернет-магазинах за 2016 год (млрд. руб) [1].

Согласно данным InSales.ru (рис 2), наибольшей популярностью покупок в интернете на 2016 год занимает электроника и бытовая техника. Объем продаж данного сегмента составляет более 140 млрд рублей [1].

Одной из наиболее популярных компаний бытовой техники и электроники является компания «Эльдорадо». «Эльдорадо» пользуется в своей деятельности передовыми технологиями и имеет свой интернет-магазин.

По отчету компании онлайн-продажи «Эльдорадо» составили 16 млрд 856 млн руб. за 2015 г. Тем не менее по сравнению с 2014 г. онлайн-продажи «Эльдорадо» сократились - в 2014 г. в интернете было продано товаров на 17,8 млрд руб. [3].

Из-за снижения объема продаж в 2015 году компанией был проведен анализ количества запросов онлайн-магазина со смартфонов, планшетов и компьютеров.

Анализ данных о трафике с различных устройств на сайт Eldorado.ru показал, что 24% запросов совершалось со смартфонов. Это значит, что каждый четвертый пользователь ищет информацию на сайте компании с телефона.

По результатам анализа было принято решение о разработке мобильной версии сайта магазина Эльдорадо. Разработанная мобильная версия сайта [3] отличается простотой и доступностью использования информации; присутствием быстрого звонка; полнотой, но не избыточностью информации; а также, минимальным путем до конверсии.

После внедрения мобильной версии сайта компании «Эльдорадо», онлайн-продажи выросли на 37,7%, достигнув 23 млрд рублей (с НДС).

Однако, в Омском регионе продажи бытовой техники заметно падают, это касается не только компании «Эльдорадо», но в целом всех магазинов электроники. Некоторые магазины не достигают и порогового уровня рентабельности. Стоят вопросы о закрытии части магазинов. При таком положении ведение электронного бизнеса может значительно вытянуть компанию на омском регионе из кризисной ситуации.

Для развития продаж бытовой техники и электроники в компании «Эльдорадо» были выявлены преимущества и недостатки ведения бизнеса в Интернете с помощью опроса. Так как большинство покупателей сначала знакомятся с товарами в режиме онлайн, а затем едут за покупками в магазин, опрос ста респондентов был проведен непосредственно в магазине «Эльдорадо» по адресу ул. Красный Путь, 91, Омск, Омская обл., 644043 двадцать третьего марта 2016 года.

Респондентам представлялась возможность ответить в свободной форме на вопрос: «Какими, по вашему мнению, преимуществами и недостатками обладает совершение покупки в интернет-магазине «Эльдорадо?»» Наиболее схожие между собой ответы респондентов были объединены.

В результате, было выделено пять групп преимуществ: экономия времени при выборе товаров; описание полноценных характеристик товаров; богатый ассортимент; более низкая цена; удобство оплаты (рис. 3).

Также, были выделены три группы недостатков: товар можно оценить только визуально; риск быть обманутым; трудности с доставкой (рис. 4).



Рис 3. Преимущества ведения электронного бизнеса, по мнению потребителей «Эльдорадо».

По данным опроса можно заметить, что наиболее значимым преимуществом для покупателей в интернет-магазине является экономия времени на поиск товара и совершение покупки. Доля данного ответа составляет 28% (рис. 3).

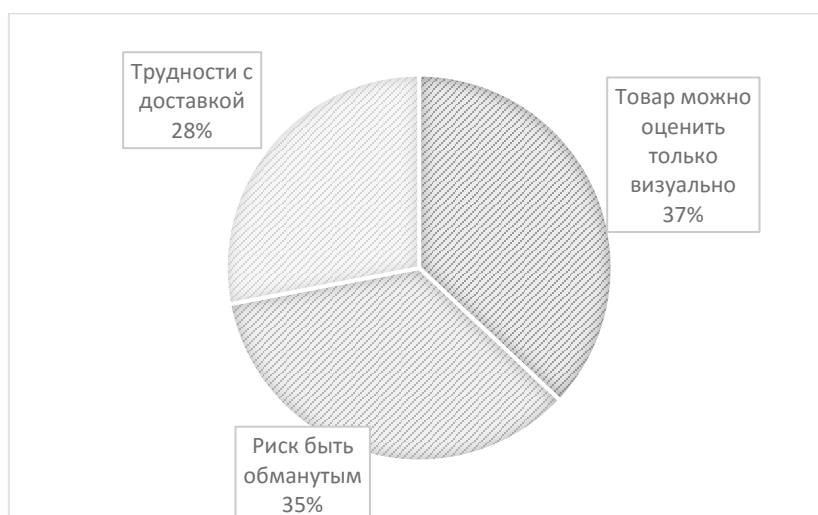


Рис 4. Недостатки ведения электронного бизнеса, по мнению потребителей «Эльдорадо».

Наиболее значимым минусом для покупателей в интернет-магазине является то, что товар можно оценить только визуально, доля ответивших таким образом 37% (рис. 4). Однако, при опросе было выявлено больше плюсов ведения интернет торговли, чем минусов.

Для устранения данных недостатков совершения интернет покупок можно прибегнуть к популярным инструментам привлечения покупателей к приобретению товаров в Интернете.

По отношению к минусам доставки компания может предложить покупателям бесплатную доставку товаров от определенной цены. Таким образом, компания добивается расположения покупателей при совершении интернет продажи.

Для устранения минуса «товар можно оценить только визуально» в интернет магазине «Эльдорадо» может создать трехмерное изображение товара, которое можно повернуть в разные стороны, а также увеличить и уменьшить изображение.

Минус «риск быть обманутым» обусловлен российским менталитетом. Потребители боятся приобретать товары в интернет среде, потому что боятся не получить товар, получить товар ненадлежащего качества или совершенно другой товар. Данное мнение у респондентов возникает, в основном, в связи с неудачным опытом покупок различных товаров в интернете. Для увеличения доверия потребителей к компании «Эльдорадо», и, как следствие, устранение минуса «риск быть обманутым» можно использовать оплату после доставки, а также возможность отказа товара при доставке, если он не соответствует требованиям.

Также для привлечения покупателей в интернете, можно воспользоваться таким инструментом, как уникальное предложение для определенного канала. Например, предложить подписчикам «Эльдорадо» в какой-нибудь социальной сети в 20:00 по местному времени кодовое слово-купон на покупку товара через интернет-магазин, которое будет действовать всего 24 часа. За это время данная акция расползется по социальным сетям, что позволит компании нарастить дополнительную базу подписчиков и дать понять покупателям, что у компании для них есть много неожиданных сюрпризов [2].

Одним из приемов сохранения магазинов «Эльдорадо» в омском регионе может быть закрытие магазинов с наименьшей рентабельностью и создание «Центра выдачи продукции». «Центр выдачи продукции» - это не магазин, здесь нельзя просто купить, здесь покупатель получает свой заказ, сделанный заранее. Данная деятельность практикуется многими компаниями, в том числе и «Эльдорадо» в других регионах.

Потребитель совершает заказ на официальном сайте и после оплаты забирает заказ из центра выдачи. Стоит отметить, что в данном центре отсутствуют большие складские помещения, то есть товар заказывается заранее и не лежит в центре долгое время. Данная стратегия существенно сократит затраты компании в Омском регионе.

Таким образом, преимущества интернет-магазинов очевидны - не нужно переплачивать за персонал, аренду торговой площади, выставочные образцы товара, а потребителям не нужно ехать и долго выбирать товар в магазинах, все можно сделать невыход из дома.

Список литературы:

1. Государство. Бизнес. ИТ. Интернет торговля// <http://www.tadviser.ru/index.php> (дата обращения 20.04.2017)

2. Гроховский Леонид SEO: руководство по внутренним факторам / Гроховский Леонид, Сливинский Михаил. – М.: Центр исследований и образования «ТопЭксперт.РФ», 2015. – 133 с.

3. «Эльдорадо», официальный сайт// <http://www.eldorado.ru/> (дата обращения 22.04.2017)

Сведения об авторе:

Башинская Яна Евгеньевна – студентка 3-го года обучения экономического факультета «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: yanabashinskaya@gmail.com.

**ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА
В ТУРОПЕРАТОРСКОЙ И ТУРАГЕНТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.**

**FEATURES OF MANAGEMENT ACCOUNTING IN TOUR OPERATOR
AND TRAVEL AGENCY ACTIVITY.**

**А.Т. Бекмагамбетова
A.T. Bekmagambetova**

Данная статья посвящена проблеме постановки системы управленческого учета на предприятиях, ведущих туроператорскую и турагентскую деятельность. Особенности управленческого учета сгруппированы в разрезе жизненного цикла турпродукта. По результатам анализа выявленных особенностей деятельности турфирмы были выделены задачи управленческого учета.

This article is dedicated to the problem of establishing a system of management accounting for tour operators and travel agencies. Features of management accounting are grouped in the context of the life cycle of a tourist product. As a result, the tasks of management accounting were formed according to the analysis of the identified features of the activity of travel agencies and tour operators.

Ключевые слова: туристская деятельность, туристские организации, турагентство, туроператор, управленческий учет, калькуляция, себестоимость, турпродукт

Keywords: tourist activity, tourist organizations, travel agency, tour operator, management accounting, calculation, cost price, tourist product

Туристская индустрия представляет собой целый межотраслевой комплекс, а рынок туристских услуг и товаров имеет сложную структуру и свойственные только ему экономические показатели.

В тоже время туристская отрасль в России под влиянием экономической ситуации в стране и мировых геополитических процессов начала меняться необычайно активно. В соответствии с этим на данный момент имеет значение то, в каком состоянии в турфирме находится система управленческого учета и анализа и насколько быстро она способна отреагировать на изменяющиеся условия, как на уровне рынка, так и на законодательном уровне.

Для формирования системы управленческого учета, в первую очередь, необходимо выделить особенности туристской отрасли и их влияние на данную систему.

Рассмотрим нюансы управленческого учета в туристской отрасли через жизненный цикл турпродукта. За основу примем модель, предложенную следующими авторами: А.А. Зеленин, М.Г. Леухова, Е.С. Генина. Она включает четыре стадии: разработка турпродукта, продвижение, продажа, упадок [2].

Разработка турпродукта предполагает маркетинговый анализ рынка, выявление потребностей потенциальных клиентов, поиск партнеров и составление турпродуктов.

Особую роль в маркетинговом анализе играет прогнозирование и управление рисками. Так, по мнению Н.К. Генераловой, особенность деятельности туристических фирм заключается в том, что они работают в условиях достаточно жесткой конкуренции и сезонных колебаний спроса [1]. Туристская отрасль имеет множество характерных черт, которые могут быть привлекательными для долгосрочного экономического развития. Прогнозирование в сфере туризма рассматривается как инструмент управления рисками [1]. Сегодня в туризме риски встречаются на каждом шагу, доказательством необходимости исследования рисков являются примеры банкротства крупных туроператоров по данным «Информационно-Туристического портала WORLD-S» [5]. Рисковыми факторами могут выступать инфляционные колебания, неустойчивость обменного курса, общественные настроения (уровень жизни, динамика реальных доходов населения, уровень безработицы), политические риски и т.д. [1]. Иными словами, наличие рисков факторов подчеркивает значимость маркетингового анализа для туристской отрасли.

По результатам изучения рынка формируется и составляется турпродукт. Турпродукту свойственно многообразие и комплексность, что усложняет управленческий учет. Данная специфика заключается в следующем: тур состоит из нескольких услуг. Данными услугами могут быть гостиничный сервис (проживание и питание могут рассматриваться как в совокупности, так и раздельно), перевозка, экскурсионные услуги, страховка и т.д. [4]. При этом комбинация данных услуг различна для каждого тура. Следовательно, данные услуги будут выступать калькуляционными статьями тура. Например, неполная себестоимость тура состоит из затрат на проживание, затрат на перевозку, процента с продажи тура «продавцу» (работнику, непосредственно работающему с клиентом).

Также туризму присущи и другие виды затрат. Так, например, в учете туроператоров большой объем составляют расходы на страхование, взносы в фонды Ассоциации «Турпомощь». В системе учёта туроператоров повышается роль контроля над оборотами деятельности, поскольку от объема реализованной продукции зависит сумма взносов в фонды и сумма страхования.

Следующая стадия жизненного цикла турпродукта – это его продвижение, которое осуществляется путем рекламных кампаний. Затраты на рекламу занимают весомую долю в расходах туроператора. В системе управленческого

учета необходимо организовать систему формирования базы данных с целью оценки эффективности работы различных источников рекламы.

Продажа туров турагентами осуществляется в большинстве случаев при непосредственном контакте с людьми [2]. Так, еще одним немаловажным элементом системы управления является управление персоналом. Широкое участие людей в процессе реализации услуги оказывает весомое влияние человеческого фактора на сбыт турпродукта. Тем самым, одной из задач управленческого учета является повышения эффективности и качества обслуживания клиентов [2].

В системе управленческого учёта могут быть предусмотрены следующие показатели:

- Производительность труда;
- Число постоянных клиентов;
- Норма и качество обслуживания клиента и т.д.

Также продажа туров может осуществляться в режиме онлайн. Таким способом чаще всего пользуются туроператоры при взаимодействии с турагентами. Для осуществления данных сделок создаются специальные системы бронирования, которые базируются на фирменном сайте туроператора. Так, туроператоры вынуждены продвигать свои сайты, тем самым увеличивая затраты на рекламу и на формирование нематериального актива.

Последняя завершающая стадия состоит в снижении спроса на турпродукт и снижении рентабельности. Как следствие, приходится отказываться от его реализации и формировать новый.

Таким образом, основными моментами, определяющими специфику системы управленческого учета в организациях туристской отрасли, являются:

1. Значимость маркетингового анализа;
2. Наличие особых видов затрат;
3. Наличие калькуляционных статей тура по бизнес-процессам;
4. Оценка эффективности труда и качества обслуживания;

Также немаловажным элементом являются анализ финансового результата и анализ финансовой устойчивости [3]. Последний особенно актуален ввиду многочисленного разорения туроператоров и турагентств.

Сформированная на основе предложенного подхода система управленческого учета позволит решать целый комплекс задач, включая: прогнозирование рисков, выявление общественных настроений, потребностей клиентов, оценка эффективности рекламных кампаний, формирование достоверной информации о себестоимости туров, планирование и контроль экономической эффективности предприятия, выявление резервов повышения эффективности деятельности, контроль над уровнем финансовой устойчивости предприятия.

Список литературы:

1. Генералова Н. К. Прогнозирование в сфере туризма: классификация и анализ методов [Электронный ресурс] / Н. К. Генералова // Журнал международного права и международных отношений. - 2014. - №4. Режим досту-

па:http://evolutio.info/index2.php?option=com_content&task=view&id=2316&pop=1&page=0

2. Зеленин А. А., Леухова М. Г., Генина Е. С. Туристская деятельность: сущность, виды туризма, особенности организации [Электронный ресурс] / А.А. Зеленин, М.Г. Леухова, Е.С. Генина // Вестник КемГУ. 2015. №2-7 (62). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/turistskaya-deyatelnost-suschnost-vidy-turizma-osobennosti-organizatsii> (дата обращения: 23.05.2017).

3. Козырева Т. В. Специфика управленческого планирования в туризме [Электронный ресурс] / Т. В. Козырева // ВЕСТНИК МГПУ. Серия ЭКОНОМИКА.-2010,№2,-Режимдоступа:

http://elibrary.lib.eos.omsu.ru/full_text.asp?id=15522662

4. Ничук Р.П. Туризм: учет и налогообложение [Электронный ресурс] / Р.П. Ничук//Бухгалтерский Учет.- 2012. - № 8. Режим доступа: http://elibrary.lib.eos.omsu.ru/full_text.asp?id=20369169

5. Информационно-Туристический портал WORLD-S[Электронный ресурс]- Режим доступа:<http://world-s.ru/>

Сведения об авторе:

Бекмагамбетова Алина Тулегеновна - магистрант 1-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО "ОмГУ им. Ф.М. Достоевского", e-mail: alina_93@mail.ru

КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ДИАГНОСТИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА CLASSIFICATION OF METHODS OF DIAGNOSTICS OF SOCIO- ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

**К.И. Белова
K. I. Belova**

Статья посвящена исследованию диагностики социально-экономического развития региона. В работе предложена классификация методов диагностики, рассмотрены возможности их применения.

The article is devoted to diagnostics of socio-economic development of the region. This paper presents the classification of diagnostic methods, discusses opportunities for their use.

Ключевые слова: социально-экономическое развитие региона, ранжирование, экономический рост, региональные кластеры

Keywords: socio economic development of the region, ranking, economic growth, regional clusters

Адекватность модели региональной системы, а также общая эффективность диагностики находится в зависимости от правильного выбора методиче-

ского инструментария. На основе анализа современной научной литературы можно сделать вывод, что в настоящее время при исследовании проблем развития регионов Российской Федерации используется широкий спектр различных методов, эффективное использование которых для целей диагностики требует дальнейшего анализа и систематизации. Можно выделить несколько групп методов диагностики социально-экономического развития региона, основанных на использовании различных групп показателей оценки:

1. Методы математической статистики. При использовании данного метода рассматриваются следующие основные показатели: размах, дисперсия, коэффициенты вариации, асимметрии и эксцесса. Данные показатели рассчитываются на основании данных социально-экономического положения регионов - размера валового регионального продукта, объема промышленного производства, динамика объема произведенных инвестиций в основной капитал, размера средней заработной платы, уровня безработицы, обеспеченности жильем и других показателей.

Методы математической статистики широко применяются при проведении анализа различий между регионами, поскольку они позволяют выделить точную тенденцию в динамике показателей, позволяющих определить критические участки, где дифференциация является наиболее значимой. Однако, прибегать к этим методам стоит только на предварительном этапе диагностики, так как для проведения более полного анализа и разработки эффективных рекомендаций управления, необходимо использовать более «тонкие» подходы.

2. Методы рейтинговых оценок на основе индексного подхода. Рейтинговые методы являются наиболее популярными благодаря своей простоте и ясности. Методы оценки включают в себя методические разработки на основе таких интегральных показателей, как синтетические показатели эффективности регионального развития (ВРП на душу населения или отношение ВРП к стоимости региональной экономики; индекс качества (уровня) жизни; индекс человеческого развития; индекс глобальной конкурентоспособности).

Наиболее часто применяемые показатели комплексной оценки социально-экономического развития регионов, которые рассчитывается путем агрегирования частных показателей.

3. Модифицированные модели экономического роста и пространственная эконометрика. Данное направление анализа представлено в основном методами теории конвергенции (дивергенции). При проведении исследований по региональной конвергенции используются в основном модели экономического роста: неоклассические и эндогенного роста. К базовым концепциям конвергенции относят сигма-конвергенцию, бета-конвергенцию и стохастическую конвергенцию. Данное направление включает использование следующих методов и моделей: статистических методов, в том числе коэффициента Тейла и коэффициента Джини, регрессии Барро в различных модификациях, цепей Маркова, включения в модель автокорреляции, исследования временных рядов на стационарность и панельного подхода. Практичный выбор зависит от цели исследования. Трудность использования этих методов связана с необходимостью привлечения значительных объемов статистических данных для построения

временных рядов. Кроме того, большинство моделей конвергенции основано на макроэкономических показателях (ВРП), которые не представлены на муниципальном уровне.

4. Методы структуризации пространства индикаторов в виде региональных кластеров. При использовании этих методов, разработанных учеными сибирской региональной школы, на первом этапе происходит создание региональных кластеров. Затем проводится ранжирование регионов, нормирование (определяются дифференцированные желаемые состояния) и бюджетирования (оценка затрат на переход до нужного состояния). Центральным понятием в данном подходе является «зона приемлемых (средних) состояний», под которой «понимается такая окрестность точки средних по рассматриваемой группе регионов значений индикаторов, куда попадают регионы с общей численностью населения в ней не менее половины от общей численности населения всех регионов» [1, стр. 89-90]. При выполнении данных процедур получают конфигурацию средней зоны, выделяющую в пространстве индикаторов еще пять зон, которые естественно упорядочивают регионы между собой (неблагополучные, хуже средних, проблемные, лучше средних, благополучные). Дальнейшее развитие этого подхода привело к определению показателей, которые измеряют уровень дифференциации регионального развития. Применение процедуры многомерного ранжирования дает возможность преодолеть недостатки «псевдозамещения», которые возникают при построении рейтингов по одному показателю, когда регионы, развивающиеся односторонне, получают более высокие оценки. Еще одним преимуществом данного подхода является отсутствие необходимости введения априорных весов. Также необходимо отметить что комплексное использование методики подразумевает проведение не только диагностики ситуации, но и процесс разработки рекомендаций для осуществления корректирования региональной политики.

5. Методы измерения центропериферийных различий. Эти методы позволяют дать количественную оценку степени поляризации региональной экономики, то есть степени отрыва выделяемых центров роста от остальных населенных пунктов, условно обозначаемых как «периферия» [2]. Наиболее важные показатели социально-экономического развития (стоимость основных фондов организаций; темп роста инвестиций в основной капитал, розничного товарооборота и т. д.) рассчитываются на душу населения. Кроме того, обязательным является рассмотрение темпов роста указанных среднелюшевых показателей и проводится анализ специально построенных коэффициентов центропериферийных различий. К недостаткам данного подхода необходимо отнести ограниченную сферу применения, так как при его применении проводится оценка динамики одного типа различий (между центром и периферией) и не отражаются различия между территориями, которые однотипны по статусу, при этом сближение уровней данных территорий с точки зрения социальной справедливости и стабильности является актуальной задачей регионального управления.

6. Методы математического моделирования и оптимизации. Для решения задачи оценки и прогнозирования воздействия различных инструментов прово-

димой государственной региональной политики на уровень развития регионов, все больше используется имитационное моделирование с использованием информационно - аналитических систем поддержки принятия решений. В данных автоматизированных комплексах организованы процессы накопления и аналитической обработки информации, содержится инструментарий для системного моделирования и принятия решений [3]. Преимуществами моделирования являются возможности формирования обобщенной модели региональной системы и описания слабоструктурированных социально-экономических отношений в условиях неопределенности. Имитационное моделирование позволяет постепенно совершенствовать моделируемой подсистемы, анализ динамических процессов, исследовать большое количество альтернативных сценариев развития. К самым популярным современным концепциям методов имитационного моделирования относят системную динамику, агентное и когнитивное моделирование, а также статистическую концепцию[4].

Каждая группа методов диагностики социально-экономического развития региона обладает своими достоинствами и недостатками, которые могут быть снижена путем применения нескольких методов одновременно. В частности, математическое моделирование может быть дополнено качественным анализом, традиционные статистические методы – кластерным анализом, и ограничения статистических наблюдений (особенно при исследовании внутрирегиональных различий) могут быть преодолены путем применения социологических оценок. Выбор применяемых методов находится в зависимости от целей и направлений анализа.

Список литературы:

1. Оптимизация территориальных систем / под ред. д-ра эконом. наук С. А. Суспицына. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. – 632 с.
2. Буфетова, А. Н. Неравномерность пространственного развития: региональные центры и региональная периферия / А. Н. Буфетова // Регион: экономика и социология. – 2009. – № 4. – С. 55–68.
3. Минакир, П. А. Пространственный анализ в экономике / П. А. Минакир // Журнал НЭА. – 2013. – № 1 (17). – С. 176–180.
4. Громыко, Н. К. Имитационная модель регулирования развития регионов / Н. К. Громыко // Бизнес-Информ. – 2011. – № 7 (2). – С. 75–79.

Сведения об авторе:

Белова Кристина Игоревна – магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: kristen_makarova@bk.ru

КОНФЛИКТ ИНТЕРЕСОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

CONFLICT OF INTEREST IN THE SECURITIES MARKET

Е. О. Беляева
E. O. Belyaeva

Статья посвящена изучению проблемы урегулирования конфликтов интересов, возникающих на рынке ценных бумаг. Выявлены различные подходы отечественных и зарубежных авторов к понятию «конфликт интересов», рассмотрены различные точки зрения на классификации конфликта интересов на рынке ценных бумаг, определены факторы, влияющие на возникновение конфликта интересов как со стороны профессиональных участников рынка ценных бумаг, так и со стороны клиентов.

The article examines the problem of conflict of interest that arise in the securities market. The author has revealed the different approaches of domestic and foreign authors to the "conflict of interest" concept, considered the different points of view on the classification of the conflict of interests in the securities market, it identified the factors that affect the appearance of a conflict of interest on the part of the professional securities market participants, as well as from customers. The necessity of having effective procedures for the legal and judicial protection of the interests of investors in order to create a favorable investment climate in Russia.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, конфликт интересов, инвестор, защита интересов инвесторов, государственное регулирование, социальная ответственность

Keywords: securities market, conflict of interests, investor, protection of investor's interests, state regulation, social responsibility

В настоящее время решение проблемы конфликта интересов является одним из ключевых направлений защиты интересов инвесторов. Оппортунизм экономических субъектов, ограниченная рациональность, недальновидность инвесторов, стремление к сокрытию информации профессиональными участниками влекут за собой дополнительные расходы, связанные с разрешением конфликтов интересов, поиском информации, что вызывает необходимость урегулирования возникающих споров в процессе осуществления профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг (РЦБ).

Анализ научной литературы позволил выделить три основных методологических подхода к рассмотрению конфликта интересов: социологический, регулятивный, юридический. С точки зрения социологического подхода конфликт интересов рассматривают как столкновение субъектов взаимодействия с существенным различием их интересов, целей [7, с. 22]. В пределах юридического подхода авторы делают акцент на правовые отношения сторон и юридические последствия, которые влечет за собой конфликт интересов [3, с. 19]. Регулятивный подход основывается на анализе защиты интересов инвесторов на рынке ценных бумаг [4,5]. Чаще всего под конфликтом интересов на рынке

ценных бумаг понимается ситуация, в которой ПУ РЦБ, руководствуясь интересами максимальной собственной выгоды, может сознательно совершать действия (или бездействовать) таким образом, что эти действия (или бездействия) могут нанести ущерб интересам клиента [2, с. 125].

Конфликт интересов на РЦБ регламентируется законодательством. Важным для обеспечения защиты интересов инвесторов является наличие действенных процедур правовой и судебной защиты инвесторов в случае их нарушения и существование конкретных механизмов и схем возмещения ущерба от недобросовестной деятельности участников фондового рынка. Основными правовыми актами являются ГК РФ, где в самих определениях различных видов ценных бумаг закреплены базовые права инвесторов; Федеральный закон от 05.03.1999 г. «О защите прав и законных интересов инвесторов» № 46-ФЗ; Федеральный закон от 22.04.1996 г. «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ, который устанавливает обязательные требования к профессиональным участникам рынка ценных бумаг в целях контроля за соблюдением прав и законных интересов инвесторов и др.

В научной литературе конфликт интересов рассматривается, в основном, при совмещении профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. Однако такая точка зрения не полностью раскрывает суть конфликта интересов и взаимоотношения основных участников РЦБ.

Конфликт интересов на рынке ценных бумаг - это многоаспектное явление. Он проявляется на разных уровнях взаимодействия основных участников рынка ценных бумаг. Государство как регулятор финансового рынка осуществляет различные административные меры, что влечет дополнительную нагрузку на профессиональных участников рынка ценных бумаг, главная цель которых получение прибыли. Поэтому важно соблюсти баланс интересов государства и профессиональных участников рынка ценных бумаг. Конфликт интересов между различными профессиональными участниками рынка ценных бумаг выражается в рыночной конкуренции. В статье под конфликтом интересов будет пониматься обострение противоречий между имущественными и иными интересами профессиональных участников рынка ценных бумаг и внешних субъектов взаимодействия, вызванное асимметричностью распределения информации и несовпадением экономических целей.

Конфликт интересов на рынке ценных бумаг классифицируется по таким основаниям как направление деятельности, характер нарушения, вид проявления, а также по последствиям для клиентов [2, с. 126-127; 1, с. 43-44]. Одной из форм проявления конфликта интересов на рынке ценных бумаг является конкурентная борьба. Кроме того, торговые сделки всегда сопряжены с противоборством экономических интересов.

На возникновение конфликта интересов влияют следующие факторы: со стороны профессиональных участников таким фактором является идея максимизации прибыли, которая превалирует над такими аспектами, как оказание качественных услуг. Со стороны клиентов основными факторами являются низкая квалификация мелких инвесторов, нежелание клиента знакомиться с условиями договора на оказание услуг на финансовом рынке [2, с.125-126].

В нормативных документах регулятора одним из направлений защиты интересов инвесторов является решение проблемы конфликта интересов. В частности, в консультативном Докладе Банка России предлагается пересмотреть подход к определению «квалифицированного инвестора», предусмотренный в российском законодательстве и осуществить разбивку инвесторов в зависимости от их уровня благосостояния, уровня знаний, навыков работы на финансовом рынке на три основные категории (неквалифицированный, квалифицированный, профессиональный инвесторы). Кроме того, предлагается ужесточение рекламы финансовых инструментов, а также определение инвестиционного профиля клиента [10].

Таким образом, конфликт интересов рассматривается, в основном, с точки зрения уже заключенных договоров, но практически не изучается с точки зрения экономических интересов инвестора и профессионального участника до заключения контракта. Как отмечают зарубежные экономисты Э. Берглоф, Ж. Ролан, «если конфликт интересов должен быть каким-то образом разрешен *ex post* и все эти способы разрешения дорогостоящи, зачем создавать этот конфликт *ex ante*?» [9, с. 2].

Проблему конфликта интересов на рынке ценных бумаг невозможно решить исключительно *post factum*. Это приводит к тому, что возникает проблема выбора оптимальной формы контракта, которая обеспечивает максимальную экономию трансакционных издержек, и основная задача сводится к разработке таких контрактов, которые лучше всего могут быть приспособлены к деталям конкретной сделки. Помимо юридических вопросов моделирования контрактов имеет место необходимость приобщения субъектов профессиональной деятельности к следованию принципам социальной ответственности.

Поэтому перспективным направлением является изучение конфликта интересов с точки зрения возможности его недопущения между субъектами еще на стадии подписания контракта.

Список литературы

1. Абражевич, А. Конфликт интересов брокера и клиента на фондовом рынке: недостатки правового регулирования // *Хозяйство и право*. -2010. - № 6. - С. 42-46
2. Вилкова, Т. Б. Конфликт интересов при осуществлении брокерской деятельности на рынке ценных бумаг // *Вестник Финансового университета*. 2007. - № 1.- С. 123-131.
3. Ефимцева, Т. В. Мельникова Е. А. Конфликт интересов при осуществлении посреднической деятельности на рынке ценных бумаг. – М.: Юстицинформ, 2014. - 86 с.
4. Звягинцева, Н. А. Генезис регулятивных процедур в сфере защиты прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг Российской Федерации // *Вестник ВСГУТУ*. - 2014. - № 6. - С. 127-133.
5. Звягинцева, Н. А. Совершенствование государственного регулирования РЦБ Российской Федерации в области защиты прав инвесторов // *Теория и практика общественного развития*. - 2012. - № 3. - С. 288 – 293.

7. Карташов, Я. П. Конфликтология . – М.: Лаборатория Книги, 2010. - 144 с.

9. Berglof, E., Roland G., von Tadden. E.-L. An Incomplete Contracts Approach to Corporate Bankruptcy – CEPR Working Paper, 2000. V. 28.

10. Совершенствование системы защиты инвесторов на финансовом рынке посредством введения регулирования категорий инвесторов и определения их инвестиционного профиля [Электронный ресурс]: информационно-аналитические материалы Центрального банка: Доклад для общественных консультаций (июнь 2016) / Официальный сайт Центрального банка / URL: http://www.cbr.ru/analytics/ppc/pres_30062016.pdf (дата обращения 23.04.2017)

Сведения об авторе:

Беляева Екатерина Олеговна – магистрантка 1-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф. М. Достоевского», e-mail: Belyaeva_Ekaterina94@mail.ru

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА И БЕДНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

ANALYSIS OF ECONOMIC INEQUALITY AND POVERTY IN THE MODERN WORLD

А.Е. Беннер

A.E. Benner

В данной статье рассматривается сущность экономического неравенства и бедности. Автор определяет показатели неравенства и бедности в российском обществе и дает рекомендации по сокращению неравенства и бедности в нашем обществе. В статье утверждается, что правительству нуждается в расчете индикаторов, характеризующих уровень неравенства и бедности для разработки эффективной государственной и региональной политики.

This article examines the essence of economic inequality, poverty and considers the most popular measures of these phenomena. Author identifies parameters of inequality and poverty in Russian society and gives recommendations to reduce inequality and poverty levels in our society. The article claims that the government is a critical need to count the indicators characterizing the levels of inequality and poverty to develop efficient state and regional policies.

Ключевые слова: экономическое неравенство, бедность, неравенство в российском обществе

Keywords: economic inequality, poverty, inequality in Russian society

Nowadays we often hear about problems in socio-economic sphere within specific societies as well as in a global scale from Mass Media. As a result, we have simplistic perception of economic inequality and poverty. At the same time, in the modern world the majority of economic processes are determined by the structure of population. So, we need to have more information about these phenomena. The purpose of my work is to examine the essence of economic inequality and poverty, to identify parameters of inequality and poverty in Russian society. In the slide you can see tasks of my work.

Economic inequality is usually defined as the difference between individuals or populations in the distribution of their assets, wealth and income [1, p.6]. It is a phenomenon which exists on micro-, meso-, macro- and global level. But the majority of researchers focus on within-national and between-national inequalities. Factors of between-national inequality are orientation of the economy (the predominance of export/import, structure of the economy); research and technical development of the country; historical factor; political and socio-economic situation in the country; size and density of population; favorability of geographical position; the climatic conditions; the wealth and quantity of natural resources [2, p.19]. The factor analysis of inequalities between individuals living in the same country is no less interesting. We can highlight the following factors: differentiation of wages across industries and regions; state policy of incomes, prices and employment; system of social support [2, p.19].

Inequality have some consequences as like any other phenomenon. Consequences of between-national inequality are an uneven distribution of resources and limited access to the products of civilization for poor countries.

But is within-national inequality always is a negative phenomenon? To answer this question, scientists have divided inequality into normal and excessive ones. The normal inequality is a positive phenomenon which generates powerful incentives for economic dynamics. However, the excessive inequality hinders economic development and causes poverty among large segments of the population [3].

Now we consider measuring methods of economic inequality and poverty.

A simple measure of within-national inequality is the decile dispersion ratio, which presents the ratio of the minimum income of the richest 10 percent of the population to the maximum income of the poorest 10 percent of the populations [4, p. 104]. But the most widely used measure is the Gini coefficient. It is based on the Lorenz curve (figure 1). To construct the Gini coefficient, graph the cumulative percent of households (from poor to rich) on the horizontal axis and the cumulative percent of income on the vertical axis. Each point on the curve relates to the share of income and share of population which gets this part of income. The diagonal line represents perfect equality [4, p.104].

Headcount index gives the percent of people who are poor because their income is below a poverty line.

Poverty deficit shows the total amount of money needed to bring all those who are poor up to the poverty line.

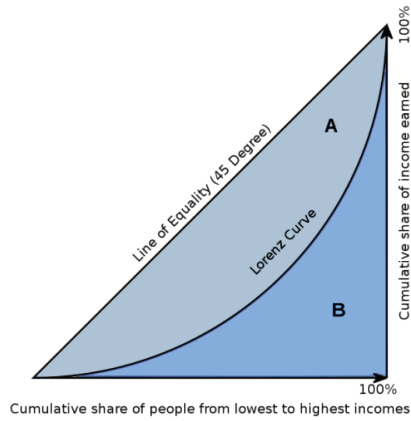


Fig.1 Lorenz curve

Now let's analyze the economic structure of Russian population.

Table 1 shows the distribution of total money income in Russian society last year. According to the data, 3/5 of population with middle incomes had approximately the same income which the richest 1/5 of population had. In Russia there is an excessive inequality because coefficient of funds is more than 8.

Table 1 - The distribution of total money income and characteristics of differentiation of monetary incomes of the population [5]

	Total money income	including 20- % groups, in %					Decile coefficient of funds (in times)	Gini coefficient
		The first (with the smallest incomes)	The second	The third	The fourth	The fifth (with the biggest incomes)		
2015	100	5.3	10.0	15.0	22.7	47.0	15.6	0.412

To get visibility of analysis we can build the Lorenz curve based on these data (figure 2).

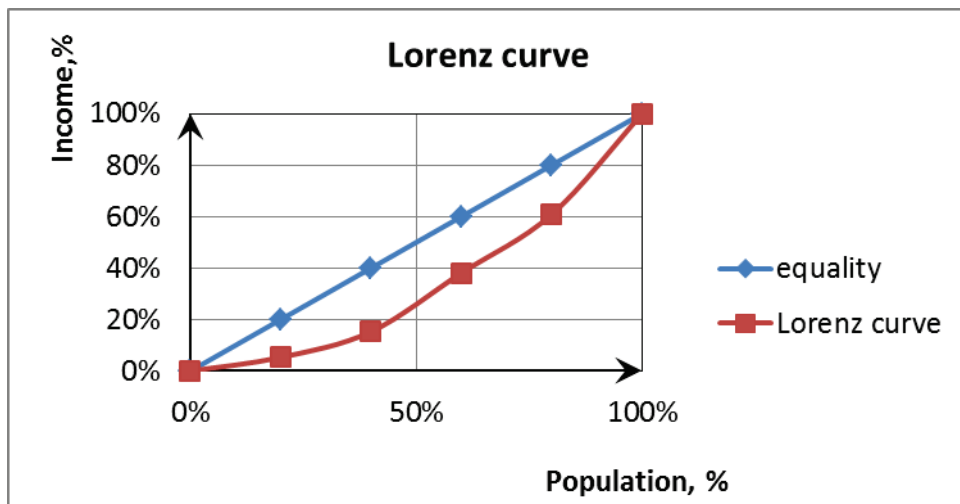


Fig.2 Lorenz curve

The main cause of inequality is a high inter - sectoral salary differentiation (table 2). In 2015 the highest monthly salaries have been got by employees of financial sector, mining and manufacturing industries (oil refining). It is more than average salary among all industries in 2 times. This distribution is connected with different importance of sectors for Russian economy: the most profitable sectors are oil extraction and oil refining. Textile production is not the industry of specialization for our country and so employees of this industry get low salary.

Table 2 - Average monthly nominal accrued salary of employees in organizations by types of economic activity in the Russian Federation (in rubles) [5]

	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>2013</u>	<u>2014</u>	<u>2015</u>
Total economy	23369.2	26628.9	29792.0	32495.4	34029.5
Extraction of fuel and energy minerals	51587.9	57209.7	61084.1	66779.5	71417.6
Textile and garment production	11004.4	12095.4	13488.5	14453.1	5757.6
Manufacture of leather, products from leather and manufacture of footwear	12350.9	13135.7	14725.1	16118.6	17796.3
Manufacture of coke and oil	48462.6	59195.0	64760.1	75516.9	81605.2
Financial activity	55788.9	58999.2	63333.0	68564.5	70087.7

High levels of inequality are also explained by the concentration of revenues from ownership in the hands of small population groups. The weakness of Russian tax system is another factor of income inequality.

Income inequality is the enduring phenomenon but its level is continuously changing. Since the transition to a market economy in 1991, the inequality in Russian society has sharply increased. The largest increase has observed in the first few years of the transition period when the economy collapsed. At that moment, a large part of the population were below the poverty line, and only a few were able to use newly opened opportunities. But in recent decade value of Gini coefficient is decreasing. This trend, which appeared after 2007, is weak and formed by the social programs supported by the government (figure 3).

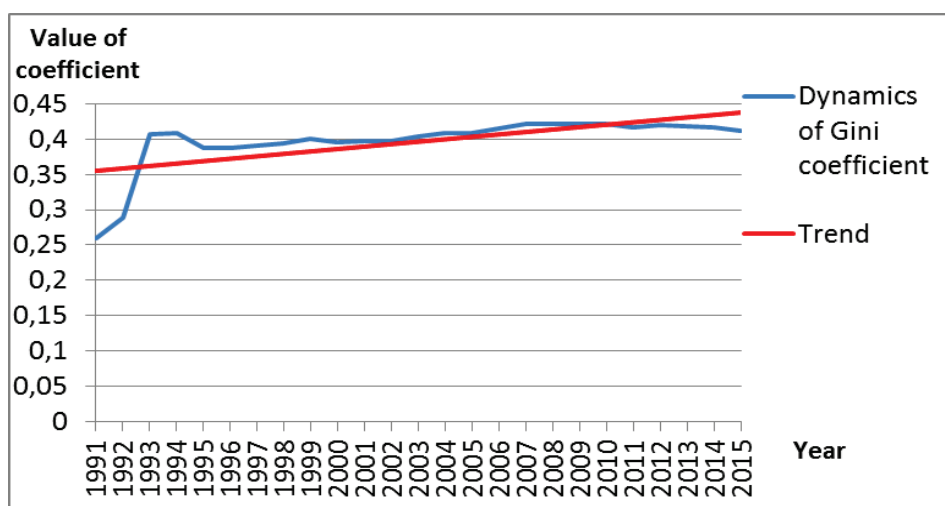


Fig.3. Dynamics of Gini coefficient [5].

In Russia there is also a regional differentiation. Traditionally, the Northern regions are the richest due to the large oil revenues and small population. And the Caucasus regions are the poorest because of underdeveloped industrial enterprises and the predominance of employment in personal farms.

Today Russia refers to developing countries in terms of inequality and poverty levels. But our country can reduce these levels through efficient socio-economic policy.

As long as there has been a human society, there have been a lot of economic inequality among people. The government should monitor the economic situation in the country and count the indicators characterizing the levels of inequality and poverty. Only in this case the government will be able to develop state and regional policies that will reduce excessive inequality and poverty in the country.

References

1. Ukhova D. (2014, June 14). *After equality: Inequality trends and policy responses in contemporary Russia*. Retrieved November 20, 2016, from www.oxfam.org/en/research/after-equality
2. Kostyleva, L. (2011) *Inequality of the Russian population: trends, factors, Regulation*. Vologda: Institute of socio-economic development of territories of RAS.
3. Shevyakov, A. (2005). "Pain points" of Russia: excessive inequality and depopulation. *Society and economy* (12), p. 86-102.
4. Haughton, J., Khandker, S. (2009). *Handbook on poverty and inequality*. Washington, DC: World Bank.
5. Rosstat. Retrieved November 20, 2016, from http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/poverty/

Сведения об авторе:

Беннер Анастасия Евгеньевна – бакалавр 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: benner.anastasia97@mail.ru.

БРЕНД КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ (на примере г. Шымкент)

BRAND AS A WAY OF PROMOTING TERRITORIES (On the example of Shymkent)

И. Т. Вахидов
I.T. Vakhidov

В статье рассматривается территориальный бренд как способ продвижения местности, анализируются теоретические аспекты маркетинга и брендинга территорий, как инструмента повышения привлекательности. Проводится анализ таких понятий, как узнаваемость города: достопримечательности, события, достижения, люди.

The article examines the territorial brand as a way to promote the terrain, analyzes the theoretical aspects of marketing and branding of territories as a tool to increase attractiveness. An analysis of such concepts as the recognition of the city: sights, events, achievements, people.

Ключевые слова: Брендинг территорий, социальная реклама, продвижение, имидж территории, маркетинг территорий

Key words: Branding of territories, social advertising, promotion, image of territory, marketing of territories

Формирование и продвижение территориальных брендов в настоящее время стало важнейшим фактором городского развития, местности и в целом страны. Удачно разработанный и сформированный бренд, прежде всего, повышает качество информации о действующих предприятиях и достопримечательностях территории. Для продвижения в современном мире территориям, как товарам и услугам, нужен искусный маркетинг. Города должны определить свои особые качества и эффективно распространять информацию о своих конкурентных преимуществах среди потенциальных клиентов.

Согласно Кейт Динни, современные города обеспокоены тем, что приток ресурсов может оказаться не стабильным и непостоянным, вступают в ожесточенную конкуренцию за человеческие, финансовые и интеллектуальные ресурсы. Чтобы повысить узнаваемость и привлекательность конкретного города, власти начали внедрять процесс брендинга как часть городского развития и управления стратегией и маркетингом [1, с. 22]. К примеру, Эшворт считает, что брендинг территорий – это стремление обнаружить или создать уникальность, что-то отличающее одну территорию от другой, чтобы получить конкретную экономическую выгоду от бренда [2, с. 9]. В научной литературе нет общепринятого обозначения понятия бренд. Универмаги – это бренды; компании и университеты – это бренды; певцы, звезды спорта, политические деятели – это тоже бренды. Даже политические партии, религии, города и нации иногда называют брендами [3, с. 14]. Бренд города складывается из брендов представляющих его предприятий, организаций, известных личностей. Он ориентирован

на привлечение внимания к выдающимся достижениям, символам общества и его к нравственным ценностям.

Брендинг – это наука и искусство создания и продвижения этого эксклюзивного образа товара как потребительской ценности [4, с. 194].

К примеру, Рой О.М. считает, составными элементами территориального (регионального) бренда являются: события, достижения, достопримечательности и люди, узнаваемость которых служит признаком привлекательности региона, его положительного имиджа в глазах широкой общественности [5, с. 117].

На примере г. Шымкент с целью формирования целевой брендинговой стратегии автором был проведен анализ на выявление узнаваемости территориальных брендов и привлечение потенциальных туристов, инвесторов.

Целью работы явилось выявление ценностных ориентаций населения территории. В течение трех недель марта 2017 года было опрошено более 300 человек представителей городского населения.

На основе социологического исследования были выделены сегменты бренда города, предусматривающие соответствующее наполнение. В таблице 1 показаны, из чего состоят сегменты территориальных брендов.

По основным из представленных в таблице 1 сегментам брендинга были получены достаточно интересные результаты, позволившие узнать более привлекательные черты территории.

В социокультурном сегменте были определены такие наиболее значимые для территории архитектурные символы, среди которых первые три места распределились следующим образом: Областная филармония им. Ш. Калдаякова – 63%, Русский драматический театр – 55,1%, Стадион «Динамо» – 47%. Среди исторических личностей более узнаваемым оказался Ходжа Ахмед Ясави – 52,4%, вытеснив на второе место М. Хаджимукана – 51%, третье место досталось Абылай хану – 38,2%.

Таблица 1 - Сегментация территориального бренда

Сегменты бренда	Содержание
Сегмент социокультурного наследия	- включает в себя местные традиции, архитектурные сооружения, ставшие неотъемлемым атрибутом территории. Также особое значение в этом сегменте занимают исторические личности, люди с чьими именами ассоциируют данную территорию.
Сегмент социального благосостояния	- включает в себя сведения о достижениях местных товаропроизводителей, социально-экономического развития территории и благополучия населения в целом.
Сегмент эстетического восприятия	- включает в себя ландшафтного облика территории, создающая комфортность как для проживающих и приезжих людей.
Сегмент информирования	- включает такие понятия как, распространение информации о территории в масштабах огромной страны, передачи накапливаемой на периферии национально-государственных систем информации.

Таблица составлена автором самостоятельно/на основе анализа источников [5, с. 117-122]

Сегмент эстетического восприятия позволил сформировать наиболее значимые для территории цвета, на первом месте идет зеленый – 35,3%, желтому было отдано – 32 %, красному – 15%. Более узнаваемым элементом местного ландшафта – река Бадам – 64%.

Сегмент социального благосостояния позволил сформировать экономические приоритеты города, первенство было отдано фармацевтической промышленности АО «Химфарм» – 82,1%. Второе и третье место заняли нефтеперерабатывающая и металлургическая промышленность. Из легкой промышленности одну из первой позиции в этом сегменте заняла швейная фабрика «Восход» – 44,6%.

Сегмент информирования позволил выделить среди главных символов и узнаваемых, продвигаемых брендов города, респондентами со значительным преимуществом было отдано предпочтение АО «Химфарм» – 82,1 %, на втором месте пиво «Шымкентское» – 79,2%. Большинство респондентов позиционируют Шымкент открытым городом, как для туристов, так и для инвесторов, определив его обозначение как промышленный и инвестиционно благоприятный город.

Ниже на рис.1 наглядно представлена диаграмма по узнаваемости территориальных брендов.

Рис. 1. Динамика узнаваемости территориальных брендов г. Шымкента.

Исследование показало, что наиболее значимым и узнаваемым территориальным брендом в г. Шымкенте является фармацевтический завод АО «Химфарм» (лидирующий по Казахстану в сфере производства лекарственных препаратов), вторую строчку занимает, как и ранее говорили, бренд пиво – «Шымкентское». Цвета тоже играют особую роль в брендинге территорий, могут многое сказать о данной местности и быть использованы при создании логотипа города. Логотип г. Шымкента выполнен в теплых и ярких тонах (зеленый, желтый, красный) напоминающий собой форму тюльпана.

Таким образом, проведенный автором исследуемый анализ показал и позволил сделать интересные выводы. Из сегмента социокультурного наследия, жители города больше всего знают и помнят своих исторических личностей, с которыми часто ассоциируют данную территорию. Архитектурную значимость исследуемого города больше всего респондентов привлекли нестандартные строения, построенные со времен Советского Союза, привлекающие таким образом собой больше внимания. Из эстетического восприятия, респондентами были выбраны значимые для территории цвета это – зеленый. Чаще всего Шымкент ассоциируют зеленью, позволяющие тому благоприятные погодные условия. Социально-экономическое благосостояние позволило показать город с положительной стороны, дав респондентами первенство фармацевтической промышленности, также есть и хорошо узнаваемые за пределами территории бренды местных товаропроизводителей, дающий хороший отзыв о данной местности. В целом проведенный анализ показал хороший результат, жители и гости города позиционируют Шымкент с хорошей стороны.

Список литературы:

1. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики / под ред. Кейта Динни; пер. с англ. Веры Сечной. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 336 с.
2. Ashwrth, G (2009), the instruments of place branding: How is it done? European Spatial Research and Policy, Vol. 16, Nol, pp. 9-22
3. Бренд Америка: мать всех брендов / Саймон Анхольт, Джерими Хильдрет. – М.: ООО «Издательство «Добрая книга», 2010. – 232 с.
4. Панкрухин А.П. / Маркетинг территорий 2-ое изд., дополн. – СПб Питер, 2006. – 416 с.
5. Рой О.М. Интегрированные маркетинговые коммуникации как фактор динамики социальных систем: сб. ст. – Екатеринбург: УрФУ, 2012. – С. 117–121.

Сведения об авторе:

Вахидов Ильгиз Талгатович – магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: i-vakhidov@mail.ru.

ТЕОРИЯ ИГР

GAME THEORY

С.К. Гаджиева
S. K. Gadzhieva

Статья посвящена наиболее интересным результатам математической теории игр, которые были получены за последнее десятилетие. Данные результаты покажут нам, как концепции теории игр накладываются на действия некоторых агентов, и как они взаимосвязаны.

This article is dedicated to the most interesting results of the math game theory, which have been received for the last 10 years. Those results will show us how the concepts of game theory are applied whenever the actions of several agents are interdependent.

Keywords: game theory, the prisoner's dilemma, oligopoly, quality choice

Ключевые слова: теория игр, дилемма заключённого, олигополия, выбор качества

We make a number of decisions every day. Several of them require deep thoughts, while others are almost automatic.

Game theory - is the formal study of decision-making where some participants must make choices that, as a consequence, affect the interests of other participants. On a practical level the theory requires a few mathematical techniques such as algebra, calculus, and basic probability theory suffice.

Game theory was formulated in the study of «The Theory of Games and Economic Behaviour» by Princeton mathematician John von Neumann and an Austrian economist Oskar Morgenstern. They showed the ideas of extensive-form and normal-form representations of a game, proved a minimax theorem, which establishes that in a zero-sum game with perfect information, there exists a couple of strategies for both participants of the game, that allows each to minimize their maximum losses.

After thrilling a whole generation of post-1970 economists, now it spreads among many disciplines.

The majority of economic issues are proposed to be analyzed as games in this work.

We will define main ideas and provisions of Game theory. Then, we will consider diversity of Game theory types and reveal the most amazing examples of practical application of this theory.

There are different ways to depict the game. So given set of wins can be represented in normal form and in expanded form of the game.

The normal game is usually represented by a matrix which shows the players, strategies, and payoffs. Usually in normal form are the games in which moves are made at the same time, or at least it is assumed that all players know the actions of other participants.

The **extensive** form can be used to formalize games with a time sequencing of moves. Games here are played on trees.

Consider the fundamental problem in the theory of games called *The Prisoner's Dilemma*.

The story behind the game is that two people are arrested for a crime. The police lack sufficient evidence to convict either suspect and consequently need them to give testimony against each other. The police put each suspect in a different cell to prevent the two suspects from communicating with each other. The police tell each suspect that if he testifies against (doesn't cooperate with) the other, he will be released and will receive a reward for testifying, provided the other suspect does not testify against him. If neither suspect testifies, both will be released on account of insufficient evidence, and no reward will be paid. If one testifies, the other will go to prison; if both testify, both will go to prison, but they will still collect rewards for testifying. In this game, both players simultaneously choose between two action actions [1].

In The Prisoner's Dilemma Nash equilibrium is achieved when both the suspects confess: they are no longer able to improve their position, changing the strategy, because then they would go to jail for a longer period.

Example in economics: oligopoly, quality choice, tragedy of the commons, ext.

Oligopoly is a market structure featuring a small number of sellers that together account for a large fraction of market sales.

Features of oligopoly: fewness of sellers, seller interdependence, feasibility of coordinated action among ostensibly independent firms.

Pricing strategies can also be looked at in terms of game theory; that is in terms of strategies and payoffs. There are three possible price strategies, with different payoffs and risks:

- Raise price
- Lower price
- Keep price constant

The choice of strategy will depend upon the pay-offs, which depends upon the actions of competitors. Raising price or lowering price could lead to a beneficial payoff, but both strategies can lead to losses, which could be potentially disastrous. In short, changing price is too risky to undertake.

Therefore, although keeping price constant will not lead to the single best outcome, it may be the least risky strategy for an oligopolist.

Let's look at the concrete example. Advertising rivalry. Pizza Planet and Luigi's are rivals in the market for home-delivered pizza. Each rival seeks to gain an advantage through advertising (product differentiation). Advertising is presumed not to affect market demand--only market share. Market share depends on the intensity of advertising relative to one's rival. If neither seller advertises, each will sell 50 pizzas and earn a profit of \$500. However, advertising could potentially increase sales to 75 pizzas. The payoff matrix for a pizza duopoly:

Table 1- The payoff matrix for a pizza duopoly

		PIZZA PLANET	
		Low Advertising	High advertising
LUIGI'S	Low Advertising	\$400 \$400	\$150 \$550
	High advertising	\$550 \$150	\$300 \$300

A Nash Equilibrium in is given by the “high- high strategy” in the pizza duopoly game.

The next example of a game illustrates how the principle of elimination of dominated strategies may be applied iteratively. Suppose player I is an internet service provider and player II a potential customer. They consider entering into a contract of service provision for a period of time. The provider can, for himself, decide between two levels of quality of service, High or Low. High-quality service is more costly to provide, and some of the cost is independent of whether the contract is signed or not. The level of service cannot be put verifiably into the contract. High-quality service is more valuable than low-quality service to the customer, in fact so much so that the customer would prefer not to buy the service if she knew that the quality was low. Her choices are *to buy* or *not to buy* the service [1].

As in the Prisoner’s Dilemma, the individually rational outcome is worse for both players than another outcome, namely the strategy combination (High, buy) where high- quality service is provided and the customer signs the contract. However, that outcome is not credible, since the provider would be tempted to renege and provide only the low-quality service.

When the channel capacity is divided equally between the compounds, the user can increase the bandwidth sufficient space for it, increasing the number of connections (for example, using a large number of simultaneously open browser windows or download manager). If it is done at the same time a large number of users, the capacity of each individual compound is reduced so that web surfing becomes difficult.

To solve this problem in the proxy servers have intellectual means separating strip between users of bandwidth.

In both cases, you need someone (a community elder or administrator proxy, respectively), which regulates the use of the shared resource and does not allow anyone to exploit it too. Usually, the regulation of the use of economic resources is its owner.

In conclusion, I would like to say that we need to use game theory in modern economic conditions.

In the context of an alternative (choice) is very often difficult to make a decision and choose one or the other strategy.

Game theory is exciting because although the principles are simple, the applications are far-reaching. Probably the most interesting games involve communication, because so many layers of strategy are possible. Game theory can be used to de-

sign credible commitments, threats, or promises, or to assess propositions and statements offered by others.

In this work I reviewed the most interesting results of the math game theory, which have been received for the last 10 years, those results showed us how the concepts of game theory are applied whenever the actions of several agents are interdependent. Also we defined main ideas and provisions of Game theory, reviewed diversity of Game theory types and revealed the most amazing examples of practical application of this theory.

References:

1. Wahid, Abu N. M. (2002) *Frontiers of economics : Nobel laureates of the twentieth century*. Westport, Conn. [u.a.] : Greenwood Press, p. 302-303
2. Avinash Dixit (January 4, 2010). *The art of strategy*. New Delhi: Viva Books Private Limited, p. 33
3. Von Neumann J., Morgenstern O. (2007). *Theory of Games and Economics Behavior*. Princeton: Princeton University Press, p. 72-80
4. Bacharach, M. (2006). *Beyond Individual Choice: Teams and Frames in Game Theory*. Princeton: Princeton University Press, p. 35-40
5. Schelling, T. (1990). Schelling, T (1960). *Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press, p. 83-118

Сведения об авторе:

Гаджиева Самира Халил-кызы - бакалавр 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Достоевского», e-mail: boss.ramiz@bk.ru

ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ

EVALUATION AND PERSPECTIVES OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN STATE AND MUNICIPAL MANAGEMENT

Е.И. Горчукова
E.I. Gorchukova

В статье произведена оценка и выделены перспективы использования информационных технологий. Оценка использования позволяет выделить проблемы информационных технологий в государственном и муниципальном управлении, среди которых основными являются защита информации и проблема информатизации населения.

The article assesses and outlines the prospects for using information technology. Assessment of use makes it possible to highlight the problems of information technology in state and municipal management, among which the main ones are information protection and the problem of informatization of the population.

Ключевые слова: информационные технологии, государственное и муниципальное управление, развитие, перспективы

Keywords: Information Technology, state and municipal management, development, prospects

Развитие и широкое применение информационных технологий является глобальной тенденцией мирового развития и научно-технической революции последних десятилетий, а возникшие информационные потоки приобретают более динамичный характер нежели десять лет назад. Поэтому такой глобальной политической организации как государство необходимо идти в ногу со временем, осваивая на сегодняшний день один из ключевых аспектов развития – информационные технологические практики.

Следуя определению ФЗ № 210 «Об информации, информационных технологиях и о защите информации», информационные технологии — это процессы, методы сбора, хранения, поиска, обработки, предоставления, распространения информации, а также это различные приёмы, способы и методы применения средств вычислительной техники при выполнении функций сбора, хранения, обработки, передачи и использования данных[1]. Таким образом, возникает понимание того, что информационные технологии в государственном и муниципальном управлении, это основа мобильности государства в будущем.

Осуществляя процесс оценки использования информационных технологий в государственном и муниципальном управлении, необходимо учитывать, что специфика их оценки состоит в отражении результатов применения, которые не выражаются в доходах, объемах продаж выпускаемой продукции и т.д. Поэтому очевидно, что такая оценка будет базироваться на совершенно противоположных показателях, например, на затратах по различным направлениям совершенствования, а именно:

Таблица 1 - Показатели и направления затрат «Главного управления информационных технологий и связи Омской области» [6]

Направление совершенствования	Доля в общих затратах, %
Программное обеспечение	25
Администрирование	21
Поддержка	16
Разработка	6
Коммуникации	4
Человеческий фактор	21
Простои	7

Данные взяты с сайта «Главного управления информационных технологий и связи Омской области» за 2015 год, с целью демонстрации статистиче-

ских данных. Под человеческим фактором и простоями понимаются незапланированные косвенные затраты.

По результатам оценки использования информационных технологий в государственном управлении на примере Омской области, можно увидеть, что значительная доля затрат идет на такое направление, как программное обеспечение и администрирование. В тоже время необходимо отметить, что огромный объем затрат наблюдается в таких секторах, как человеческий фактор и простои, где доля затрат суммарно составляет 28 процентов.

В процессе определения проблем использования информационных технологий в государственном и муниципальном управлении, можно выделить следующие направления:

- Охрана права на интеллектуальную собственность, где авторскую информацию, прежде всего, в сети Интернет необходимо рассматривать, как ценный ресурс, иными словами, носитель с уникальными данными, который требует значительных затрат в контексте охраны интеллектуальной собственности. [2]

- Защита информации от несанкционированного доступа, поскольку, как было сказано ранее, информация является важнейшим стратегическим ресурсом не только для одного человека, но так и для целого органов власти всех уровней.

- Незапланированные косвенные затраты, связанные с ошибками и трудностями в работе с информационными системами, которые приводят к непроизводительным затратам времени и ресурсов пользователей.

- Проблема информатизации населения, связанная с низкой осведомленностью, людей пенсионного возраста, с электронными вычислительными технологиями нового поколения.

Таким образом, в ходе данного исследования, с целью решения выше перечисленных проблем следует обозначить следующие перспективы развития и использования информационных технологий в государственном и муниципальном управлении:

- Необходимо совершенствовать нормативно правовую базу как на региональном, так и муниципальном уровне, а именно те направления, которые включают в себя охрану права на интеллектуальную собственность в сети Интернет.

- Разработать новое российское программное обеспечение и привлечь к его созданию и обслуживанию высокопрофессиональных программистов, а также необходимые квалифицированные кадры органов власти с целью защиты информации от несанкционированного доступа в процессе ежедневной практики[5];

- Провести мероприятия, направленные на совершенствование навыков использования информационных технологий органами власти для населения – любой территории, во избежание косвенных затрат, связанных с ошибками и трудностями в работе с информационными системами[3];

– Осуществление информатизации общества в области применения информационных технологий, с помощью государственных телевизионных каналов[4].

В заключении данной работы можно сказать, что на данный момент необходимо использовать современные методы оценки использования информационных технологий в государственном и муниципальном управлении, а также четко представлять проблемы использования информационных систем и совершенствовать работу в направлениях, которые являются актуальными на сегодняшний день.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ (в ред. от 28.12.2016) «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» // СПС «Консультант плюс»
2. Абросимова М. А. Информационные технологии в государственном и муниципальном управлении//Учебное пособие. – 2011.
3. Балдин К. В. Информационные системы в экономике: учебн.пособие. – М.: Изд-во «Дашков и Ко», 2015. – 395 с.
4. Клементьев И.П., Устинов В.А. Введение в облачные вычисления – М.: Изд-во Национальный Открытый Университет «ИНТУИТ», 2016. – 311 с.
5. Главное управление информационных технологий и связи Омской области: сайт. URL: <http://guit.omskportal.ru/> (дата обращения: 28.03.2017)

Сведения об авторе:

Горчукова Елена Игоревна – студентки 3-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: elenagorchukova@mail.ru

ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИИ ФОРСАЙТ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

EXPERIENCE OF USING TECHNOLOGIES FORESIGHT PROJECT AN THE REGIONAL LEVEL

**Е.И. Горчукова
E.I. Gorchukova**

В статье обобщается первый опыт использования технологии Форсайт в российских регионах. Оценка опыта регионов позволяет выделить проблемы организации форсайт-сессии, что является важным этапом для определения дальнейших трендов и перспектив развития проекта.

The article summarizes the first experience of using Forsyte technology in Russian regions. Evaluation of the experience of the regions makes it possible to

highlight the problems of organizing a foresight session, which is an important stage for determining the further trends of a particular project.

Ключевые слова: технология форсайт, форсайт, форсайт-проект, регион, региональный форсайт, планирование, опыт использования

Keywords: technology foresight, foresight, foresight-project, region, regional foresight, planning, experience of using

Процесс прогнозирования и планирования, начал формироваться достаточно давно. Например, древнеримские мыслители пытались предсказать, спрогнозировать погоду, чтобы извлечь максимальную пользу от посева урожая. Затем, Леонардо Да Винчи помимо увлечений культурой, пытался прогнозировать будущее, чрезвычайные события и ситуации, а Бенджамин Франклин будучи политическим деятелем, пытался предсказывать ходы оппонентов, чтобы быть успешным на политической арене.

Таким образом, сейчас, мы можем отследить развитие такого понятия как "взгляд в будущее" или Форсайт. Форсайт – это технология, которая позволяет кругу лиц, которые участвуют в форсайте, договориться по поводу образа желаемого будущего [3]. По большому счету, форсайт – это стратегическое планирование, но не методом сверху, а коллективное и очень важно, чтобы в это коллективное планирование было вовлечено как можно больше людей, организаций и структур, которые смогут пристраивать к нему личные стратегии и далее позволят действительно свершить то будущее, которое было спрогнозировано. Это происходит в ходе сессий на которых встречаются заинтересованные люди и выявляют тренды. В результате разрабатывается «дорожная карта», которая может быть очень многогранна, поскольку необходимо учитывать большое количество вариантов развития.

Опыт реализации форсайт-проектов в Республике Башкортостан и Иркутской области, являются по праву самыми первыми и успешными региональными форсайт-проектами.

Итак, рассмотрим данные проекты. В 2005 году Федеральное агентство по науке и инновациям объявило конкурс на разработку методологии определения инновационных приоритетов с использованием Форсайта в регионах. На то время в Республике Башкортостан был определенный интерес, и они решили поучаствовать в данном конкурсе. В дальнейшем Башкортостан представил наиболее обоснованную заявку и заслуженно победил. Таким образом, в 2006 году был разработан региональный форсайт-проект в Республике Башкортостан. Его цель заключалась в выборе научно-технологических приоритетов, поддержка которых позволит обеспечить устойчивый рост экономики и решение социальных проблем. Использовались различные методы форсайта, такие как метод критических технологий, SWOT-анализ, опрос экспертов и фокус-группы. Горизонт прогнозирования составлял десять лет и в результате был сформулирован перечень приоритетных направлений развития науки и технологий, а также создан список критических технологий Республики Башкортостан [5]. Так же в 2006 году в Иркутской же области начал свою разработку ре-

гиональный форсайт. Главной целью которого было выведение области на уровень европейских стандартов качества жизни к 2030 году. Отметим, что в данном форсайт-проекте был использован метод Дельфи, результаты которого были обработаны кластерным методом. Целью кластерного анализа является образование групп схожих между собой объектов – кластеров. Кластерный анализ приводит к разбиению на группы с учетом всех группирующих признаков одновременно, позволяя не только определить моду и медиану, характерное для Дельфи-опроса, но и выделить наличие групп экспертов, имеющих схожие позиции по нескольким признакам. Результатом данного форсайт-проекта, является экономическое позиционирование Иркутской области к 2030 году, для этого выработаны конкретные меры и механизмы, с помощью которых можно выйти на лидирующие позиции в Сибирском федеральном округе.

Результаты регионального форсайта не всегда однозначно положительны, так как любой форсайт-проект сталкивается с определенными трудностями, проблемами. Выделим три группы ключевых проблем. Первая группа связана с интеграцией мнений экспертов. В ходе Дельфи опроса – определяется среднее и наиболее часто повторяющееся мнение. В то же время мнения экспертов могут отличаться одновременно по нескольким позициям. В рамках этого метода объединение в группы мнений по нескольким признакам весьма сложно. Вторая проблема связана с управлением форсайт-проекта – это проблемы организации и мотивирования участников, конфликтов в организационных группах, а также доступе к участию в форсайте. Третья проблема связана с оценкой результата форсайта и обеспечением его привлекательности для возможных инвесторов[2].

Далее выделим рекомендации для решения вышеизложенных проблем. Для первой проблемы – это всегда использовать обработку результатов Дельфи-опроса с помощью кластерного анализа. Так как именно кластерный анализ помогает построить научно обоснованные классификации, выявить внутренние связи между единицами наблюдаемой совокупности. Примером кластерного анализа может являться рассмотренная нами ранее Иркутская область, а также технологический форсайт в Москве, где было произведено выявление структуры инновационного пространства помощью типологии регионов на основе кластерного анализа. Для решения двух других групп проблем – использовать методологию управления проектами. Этим обосновывается необходимость использования проектного подхода к разработке и проведению форсайта, в том числе оценка проекта с учетом особенностей форсайта.

Одним из важнейших этапов процесса форсайта, является форсайт-сессия. Именно здесь встречаются заинтересованные лица и определяют тренды того или иного проекта. Зачастую, именно здесь, возникают проблемы и конфликты интересов. Поэтому следует выявить ряд рекомендаций для реализации форсайт-сессии в регионах:

– Определить форсайт-сессию как социогуманитарную технологию, то есть нам необходимо решить проблему по достижению консенсуса по поводу будущего, через согласование интересов различных социальных слоев гражданского общества;

– Наладить диалог с гражданским обществом;

- Объединить представления разных участников социально-экономической жизни региона, чтобы выработать согласованное представление о будущем;
- Осуществить контроля за исполнением форсайт-проекта;
- Доведение форсайт-проекта до логического завершения.

Таким образом, если использовать данные рекомендации, то регионы могут выйти на более высокий уровень. Как следствие этого произойдет рост уровня развития гражданского общества в регионе и иной порядок осуществления региональной власти. На данный момент многие регионы уже используют форсайт, существуют форсайт-центры, каждый год проводятся форсайт-форумы в разных уголках нашей страны и весьма успешно, но сложно отследить динамику реализации того или иного проекта, что говорит о недостаточном контроле. На сегодняшний день сложившаяся ситуация говорит нам о том, что будущее не такое уж неизвестное и что шаги по его достижению можно достаточно успешно спланировать. Теперь мы можем наблюдать как необходимы форсайт-проекты для регионов, чтобы заинтересовать гражданское общество в формировании «своего» видения будущего, снизить асимметрию в регионах и идти на пути дальнейшего развития территории нашей страны.

Список литературы:

1. Гапоненко Н.В. Форсайт. Теория. Методология. Опыт: монография. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 239 с.
2. Золотухина А.В. Проблемы инновационного и устойчивого развития регионов. – М.: КРАСАНД, 2010. – 240 с.
3. Третьяк В.П. Основы форсайта: учеб.пособие. – М.: Изд-во «Магистр», 2017. – 268 с.
4. Малиновская О.В. Форсайт как технология стратегического планирования и управления / Дайджест-Финансы. Серия «Финансы и Кредит». – 2014. – №4. – с.44-55.
5. Шашнов С.А. Форсайт Республики Башкортостан // Форсайт. Серия «Экономика и экономические науки». – 2007. – №1. – с.16-24.

Сведения об авторе:

Горчукова Елена Игоревна – студентки 3-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: elenagorchukova@mail.ru

ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ НАСТАВНИЧЕСТВА КАК МЕТОДА ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF MENTORING AS A METHOD OF PERSONNEL TRAINING

М.С. Демидов

M.S. Demidov

Сегодня наставничество является одним из наиболее популярных методов обучения персонала. При правильном использовании оно позволяет в краткие сроки достичь значительных результатов в обучении и адаптации нового сотрудника, используя при этом минимальные ресурсы. Для полноценного использования наставничества крайне важна правильная оценка его эффективности. Для определения эффективности наставничества нужно учитывать экономические и социально-психологические показатели и особенности данного способа обучения. В статье рассматриваются отрицательные и положительные эффекты внедрения наставничества в компанию.

Mentoring today is one of the most popular methods of personnel training. If it is used properly, it allows to achieve significant results in learning and adaptation of a new employee, using the minimum resources. To make full use of mentoring it is extremely important to evaluate its effectiveness. To determine the effectiveness of mentoring there should be taken into account the economic and socio-psychological indicators and features of this method of learning. The article discusses the negative and positive effects of introducing mentoring in a company.

Ключевые слова: наставничество, положительный эффект, отрицательный эффект

Key Words: mentoring, positive effect, negative effect

Наставничество - это форма обучения на рабочем месте, упор в которой делается на практические навыки. Наставничество направлено на развитие прикладных профессиональных компетенций человека [1].

Для инженерных специальностей процесс наставничества выражается в передаче более опытным и квалифицированным наставником своему подопечному (молодому специалисту) знаний и навыков, которые необходимы тому для эффективного выполнения профессиональных обязанностей. Обучение молодого инженера на рабочем месте заслуживает особого внимания, поскольку представляет собой один из наиболее эффективных сегодня методов повышения квалификации, проверенных временем и отработанных многими поколениями.

Но не следует понимать наставничество как процедуру адаптации молодого инженера к специфике работы в компании. Наставничество предусматривает решение сугубо узкого профессионального круга задач в области инжиниринга, в то время как адаптация подразумевает включение в широкую систему

отношений внутри компании в целом. Адаптация и наставничество также отличаются и по продолжительности. Да и само наставничество может иметь разные временные рамки: в некоторых случаях процесс формирования необходимых навыков может занять более двух недель, но существуют и другие навыки, приобретать которые можно более длительное время или даже постоянно. В идеальном виде наставничество должно быть непрерывным, обеспечивая постоянное развитие молодого инженера.

Однако здесь есть два ограничения. Первое: знания и навыки наставника безграничны. Рано или поздно подопечный может «перерасти» своего наставника. В этом случае процесс наставничества теряет практический смысл. Поэтому наставник всегда должен быть на шаг впереди подопечного либо за счет внешнего обучения, либо за счет саморазвития в ходе интенсивного обмена информацией с подопечным. А из последнего сказанного вытекает второе ограничение: наставничество в этом случае уже не просто процесс развития практических навыков, а составляющая системы знаний, которая требует принципиально иного подхода к работе [2].

Будучи гибким, практическим методом, наставничество особенно эффективно показано в следующих случаях:

- 1) при высокой текучести кадров, когда необходима оперативная подготовка нового сотрудника;
- 2) работа инженера - деятельность с высокой степенью профессионального риска, когда для полноценного вхождения в должность и минимизации профессиональных ошибок требуется время для выработки необходимых навыков;
- 3) наставник по призванию.

Грамотно выстроенная и правильно функционирующая система наставничества позволяет отделу управления персоналом добиться следующих эффектов:

- 1) повышение профессионального уровня и навыков всех без исключения сотрудников, вовлеченных в систему наставничества, включая самого наставника;
- 2) снижение текучести кадров за счет усиления профессиональной составляющей мотивации и предоставления дополнительных возможностей для повышения профессионального статуса;
- 3) снижение риска профессионального выгорания наиболее опытных инженеров, носителей знаний, навыков;
- 4) предоставление опытным инженерам возможностей для карьерного роста, как в горизонтальном, так и в вертикальном направлениях;
- 5) укрепление профессионального сотрудничества.

Основная сложность наставничества заключается в двойственной роли наставника. Он не относится к руководящему составу, чей официальный статус формально закреплен в иерархии компании. В то же время, его профессиональный статус и авторитет в коллективе априори выше, чем у его подопечного. Наставник – это роль, играть которую может любой опытный инженер, обладающий необходимыми для этого компетенциями, а также знаниями и навыками.

ми, которые нужно передать подопечному. Кто именно возьмет на себя роль наставника, зависит от специфики поставленных задач. Кандидат на роль наставника должен обладать четырьмя основными компетенциями:

- 1) экспертное владение передаваемыми профессиональными навыками;
- 2) отличные коммуникативные навыки – умение находить общий язык с людьми;
- 3) хорошие административные навыки – умение формулировать и ставить задачи, организовывать и контролировать выполнение работ, анализировать результаты и проводить корректировку.
- 4) самообучаемость – качество, позволяющее наставнику черпать из наставнической работы новые знания, навыки и опыт.

А вот молодого инженера не следует воспринимать как чистый лист бумаги, на котором можно только писать новый текст. Каждый человек является носителем определенного опыта и знаний, которые могут оказаться полезны для процесса обучения в целом и для наставника в частности. Их нужно уметь вовремя разглядеть и правильно использовать.

Ошибки процесса наставничества могут быть следствием неправильной подготовки и мотивации наставников, отсутствия четкого плана, регламента и стандартов, а также:

- отсутствие обратной связи между наставником и подопечным;
 - «преподавание» теории, не подкрепленной практическими навыками;
 - наставник заставляет просто копировать свои действия без объяснения причин, почему, то или иное действие нужно делать так, а не иначе;
 - профессиональное выгорание наставника;
 - отсутствие заинтересованности в судьбе подопечного и в результатах своего труда на поприще наставника, формальное выполнение обязанностей;
 - избыточное переключение на наставническую деятельность в ущерб основным обязанностям.
- некорректность или отсутствие критериев анализа результатов проводимой работы;
- нерегулярность или полное отсутствие контроля [3].

Организационно-методические ошибки.

Можно выделить методические ошибки, которые могут встречаться при разработке системы наставничества:

- 1) неправильно сформированный путь наставничества (ошибочная система или отсутствие системы критериев отбора наставников, требований к компетенциям, ошибки самой процедуры отбора);
- 2) отсутствие у наставников необходимой профессиональной подготовки (опыт работы ведущим инженером не менее 5 лет);
- 3) неправильное позиционирование системы (непонимание сотрудниками ее задач, отсутствие позитивного восприятия и разделяемого видения, сопротивление изменениям);
- 4) неправильное позиционирование наставника (между наставником и обучаемым не должно быть отношений в формате «начальник – подчиненный»;

только отношения на принципах равенства и взаимной заинтересованности в результате) [4].

Типичные ошибки наставника.

Наиболее типичными и распространенными ошибками считаются:

1) недооценка степени дискомфорта условий, в которых приходится работать подопечному наставника.

Избежать этой ошибки можно путем создания доверительной обстановки и внимательного отношения к обучаемому.

2) навязывание молодому специалисту своего мнения.

Избежать ошибки можно, задавая вопросы по поводу оценки результатов того или иного действия, не высказывая прежде собственных оценочных суждений. То есть, анализ ситуации необходимо начинать с обратной связи, а не с высказывания собственного мнения;

3) перегрузка молодого специалиста замечаниями и рекомендациями по широкому кругу вопросов [5].

Избежать ошибки можно, если выделить ключевые вопросы и акцентировать внимание на них, не перегружая подопечного обилием разнородной информации.

Большинство трудностей, описанных выше, можно обойти, если формирование в компании системы наставничества активно поддерживается руководством.

И, пожалуй, одним из основных факторов успеха наставничества является парадигма, основанная на философии «я выиграл – ты выиграл». Небольшая личная победа обучаемого – это успех наставника и, в конечном итоге, успех всей компании в целом.

Список литературы:

1. Войтенко А. И. Управление персоналом как инструмент бесконфликтного развития общества // Материалы V Афанасьевских чтений. Социальные ресурсы формирования гражданского общества: от конфликта к консолидации / Под ред. проф. Уржа О. А. – М.: СОТИС, 2007. – С. 49.

2. Кафидов В. В. Управление человеческими ресурсами быстро растущей организации // Материалы VI Афанасьевских чтений. Кадровый потенциал управления социальной сферы России: теория и практика формирования / Под ред. проф. Уржа О. А. – М.: Издательство РГСУ «Союз», 2008. – С. 152.

3. Кириллов А. В. Уточнение понятийного аппарата менеджмента в целях совершенствования подготовки специалистов в области управления персоналом в условиях социальных изменений в России после распада СССР // Материалы V Афанасьевских чтений. Социальные ресурсы формирования гражданского общества: от конфликта к консолидации / Под ред. проф. Уржа О. А. – М.: СОТИС, 2007. – С. 122, С. 128.

4. Макарова И. К. Управление персоналом: Наглядные учебно-методические материалы. – М.: ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2006. – 98 с.

5. Адаптация работников в новых условиях // Справочник Кадровика. – № 6, июнь 2001 г.

Сведения об авторе:

Демидов Максим Сергеевич – аспирант 1-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: demidov@mail.ru

**АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ
В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ**

**ACTIVE LEARNING METHODS IN
THE PROCESS OF PREPARING STUDENTS**

**А.П. Емельянова
A.P. Emelianova**

В статье обосновывается необходимость применения активных методов обучения в процессе подготовки студентов. Рассматривается кейс-метод как современная педагогическая технология, позволяющая развивать профессиональные компетенции студентов. Отмечаются наблюдения автора о пользе метода кейсов при проведении занятий.

This research explains the necessity of using active learning methods in the process of preparing students. The case-method is considered as modern pedagogical technology, which allows developing the professional competencies of students. The author notes her observations about the usefulness of using the case method in conducting classes.

Ключевые слова: активные методы обучения, компетенции, кейс-стади
Keywords: active learning methods, competences, case-study

В настоящее время прогрессивное развитие общества России предполагает подготовку высококвалифицированных специалистов различного профиля. При переходе на двухуровневую систему образования результатом обучения студентов является формирование у выпускника ряда общекультурных и профессиональных компетенций. Современное развитие общества требует от обучения бакалавров не только получения теоретических знаний, но и подразумевает развитие практических навыков, выработку способностей оптимального поведения в различных ситуациях. Исходя из этого, развитие активных методов обучения принимает большую значимость. Необходимость применения активных форм обучения вызвано следующими причинами. Во-первых, студенты должны получить не только определенную теоретическую базу, но и умение применять знания в конкретной практической ситуации. Во-вторых,

студент должен быть гибким в принятии различных решений и обязан уметь подстраиваться под малейшие изменения профессиональной среды.

Для приведения содержания и структуры профессиональной подготовки кадров в соответствие с современными потребностями рынка труда основной задачей процесса обучения становится развитие у обучающихся компетенций, то есть способностей применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в профессиональной области. В условиях, когда при сокращении времени обучения в высшем учебном заведении необходимо соблюсти баланс между практической направленностью (развитием компетенций) и фундаментальностью знаний, традиционные подходы к разработке образовательных программ утрачивают актуальность. В связи с этим возникает необходимость разработки эффективных методических подходов к построению образовательных программ, которые, с одной стороны, способствуют развитию у обучающихся необходимых компетенций, а с другой – обеспечивают необходимый уровень теоретической (фундаментальной) подготовки обучающихся в условиях сокращения времени обучения.

Поскольку исследования и разработки в области компетентностно-ориентированного высшего профессионального образования являются актуальными, то данная проблематика находится в центре внимания многих отечественных и зарубежных специалистов. Существенный вклад в разработку инновационных технологий в сфере образования внесли такие талантливые педагоги и ученые, как И. П. Подласый, В. Д. Симоненко, В. В. Шапкин, В. И. Андреев, В. А. Сластенин и др. Проблемы методики преподавания экономических дисциплин рассматривались в трудах В.Г. Гетьмана, С.А.Смирнова, Е.И. Джалиловой, В.Н. Пищулина, Л.Д. Медведевой и др.

Для подготовки специалистов, которые способны адаптироваться к условиям современного бурно развивающегося общества, необходимо активное внедрение широкого спектра педагогических инноваций в образовательную вузовскую систему [1, с. 265]. Интерактивная модель обучения базируется на внедрении в процесс обучения инновационных методов: метод проблемного изложения, кейс-стади, метод мозгового штурма, презентация, дискуссии, работа в группах, деловые и ролевые игры, метод критического мышления, викторины, мини-исследования, метод Insert, метод анкетирования, метод блиц-опроса и т.д. Сам процесс передачи информации построен на принципе взаимодействия преподавателя и студента. Он предполагает большую активность обучаемого, его творческое переосмысление полученных сведений [2, с. 173].

В процессе овладения учебным материалом активные методы обучения побуждают студентов к активной практической и мыслительной деятельности. Наиболее целесообразно использовать такую систему методов, которая, будет направлена не только на предоставление преподавателем готовых знаний, но и сможет обеспечить развитие и формирование познавательных интересов и способностей, творческого мышления, умений и навыков самостоятельного ответственного труда. Особенностью активных методов обучения является то, что в их основе заложено побуждение к мыслительной и практической деятельности, без которой нет движения вперед в овладении знаниями [3, с. 140].

Решение поставленных задач возможно решить с помощью применения в обучении одного из наиболее эффективных активных методов - кейсовой системы.

Кейс-метод базируется на ситуационном подходе, а основная задача данного метода - развитие у студентов практических навыков и умений принятия решений в профессиональной деятельности. Метод кейсов был разработан в Гарвардском университете (США) в 20–30-х гг., а широкое распространение получил во второй половине прошлого столетия в сфере бизнес-образования [4, с. 44].

Использование в образовательном процессе метода кейсов представляет собой достаточно трудоемкий процесс, который не имеет определенного алгоритма. При работе с кейсом можно выделить несколько основных этапов. В начале происходит ознакомление с содержанием кейса и поставленной проблемой. Затем следует провести анализ предоставленных материалов и подготовиться к обсуждению. Следующий этап - этап обсуждения и проведения дискуссии, и как заключение – подведение итогов и выработка путей решения поставленных задач. Основной частью работы над кейсом можно назвать обсуждение поставленной проблемы, так как подготовка к нему подразумевает творческий подход к поиску и проработке материала. Устная презентация результатов, полученных в ходе работы над кейсом, является основным инструментом в освоении полученных знаний. Это позволяет выработать максимум профессиональных навыков и качеств и возможность отстоять и доказать свое мнение, что является современным интегральным качеством специалиста. Кроме этого, очень важным при работе над кейсом является собственный интерпретационный анализ полученной информации [5, с.283].

Грамотно составленный кейс провоцирует дискуссию, принуждает студентов обратиться к реальным фактам, позволяет смоделировать реальную проблему, с которой придётся столкнуться на практике в дальнейшем. Кроме этого, кейсы позволяют развить аналитические, творческие, коммуникативные навыки, а так же вырабатывают умения проводить анализ ситуации, планировать стратегию и принимать управленческие решения [6, с.30].

При проведении занятий с использованием кейсов наблюдается положительная динамика в уровне формирования общих компетенций студентов. Было выявлено, что на практических занятиях, с применением кейс - метода, для решения задания студенты активнее применяют навыки поиска, отбора и предъявления информации. Кроме этого, они научились рассматривать проблемную ситуацию и выделять в ней главное и применять информацию, полученную на уже пройденных дисциплинах, использовать для решения задачи дополнительные источники информации, такие как нормативно - правовая литература, справочники, словари и др. В результате решения задания, студенты учатся определять дальнейшее развитие действий той или иной организации, проблемы которой они решают [7, с.54].

Таким образом, применение активных методов обучения, а именно кейс-методов, стимулирует студентов к самостоятельному изучению материала, а также дает возможность комплексно показать полученные теоретические и

практические навыки. Кейсовая технология способствуют развитию у обучающихся необходимых компетенций и помогает проанализировать практические моменты изучаемой области знаний, вникнуть в практические составляющие будущей профессии и при необходимости углубить теоретические навыки и знания.

Список литературы:

1. Окань Г. И. Активные методы обучения в вузе: содержание и особенности внедрения // Научный диалог. 2012. №1. С. 265-270.

2. Добрынина Д. В. Инновационные методы обучения студентов вузов как средство реализации интерактивной модели обучения // Вестник БГУ. 2010. №5. С. 172-176.

3. Шамис В. А. Активные методы обучения в вузе // СТЭЖ. 2011. №14. С. 136-144.

4. Темина С. Ю. Кейс-метод: активное обучение принятию профессиональных решений // Среднее профессиональное образование. 2010. №1. С. 44-46.

5. Голованова Ю. В. Кейсовые технологии: проблемы и пути их применения в системе высшего образования // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2016. № 3 (36). С. 280–285.

6. Парамонова Т.Н. Маркетинг: активные методы обучения: учебное пособие/Т.Н. Парамонова, А.О. Блинов. – М.: КНОРУС, 2010. – 416 с.

7. Николаенко Ю. П. Реализация активных форм и методов обучения в преподавании экономических дисциплин // Вестник Социально-педагогического института. 2012. №2. С. 53-55.

8. Конова Е. А., Поллак Г. А. Интерактивный метод оценки знаний на основе применения технологии case study // Вестник ЮУрГУ. Серия: Образование. Педагогические науки. 2013. №3. 93-97.

Сведения об авторе:

Емельянова Анастасия Павловна - магистрант 1-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО "ОмГУ им. Ф.М. Достоевского", e-mail: emelianova-nastya@mail.ru

СИСТЕМА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ И ДОЛГОСРОЧНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

THE HEALTH CARE SYSTEM AND THE LONG-TERM ECONOMIC GROWTH

В.В. Жолнерчук
V.V. Zholnerchuk

Долгосрочный экономический рост связан с качеством человеческих ресурсов, задействованных в экономике. Уровень системы здравоохранения в государстве оказывает прямое воздействие на состояние человеческих ресурсов, что в свою очередь сказывается на развитии экономики и на долгосрочном экономическом росте.

The long-term economic growth depends on quality of human resources which involved in Economic. The level of the evolution of health care system in the state influences on human resources that influences on development of state economic and long-term economic growth.

Ключевые слова: долгосрочный экономический рост, система здравоохранения, человеческие ресурсы

Keywords: long-term economic growth, health care system, human resources

На здравоохранение правительство в проекте федерального бюджета на 2017 год выделило 378,7 млрд. руб., что составляет 2,3% от общей суммы статьи расходов. При этом, по отношению к 2016-му году, расходы на здравоохранение сократились на 87 млрд. руб. или на 19% [1]. Число больниц и поликлиник с 2000 по 2015 гг. сократилось почти вдвое, а, следовательно, и людей, работающих в этой сфере, уменьшилось. То есть, система здравоохранения находится на низком уровне, но при этом финансирование с каждым годом становится все меньше. Как же это связано со слаборазвитой экономикой?

Здравоохранение всегда оказывало прямое воздействие на здоровье людей, а значит на их трудоспособность, а, следовательно, и на возможности и потенциал экономики. Рынок не может дать людей больше чем есть. Улучшение качества услуг системы здравоохранения и системы в целом приведет к увеличению потенциала экономики, через увеличение качества и количества трудоспособных рабочих.

Цель данной работы: исследовать и показать, как инвестиции в развитие системы здравоохранения могут в перспективе обеспечить долгосрочный экономический рост.

На конец 2015 года число больничных учреждений составило 5433. С 2000 по 2015 год число больничных учреждений сократилось с 10704 до 5433 или на 49% [2]. Как мы уже говорили, финансирование здравоохранения тоже с годами сокращается, то есть, закрывая больницы, правительство не увеличивает поступление средств в действующие учреждения.

Мы провели опрос среди 62-х студентов возраста от 18 до 21 года, чтобы выяснить их мнение по поводу состояние системы российской медицины. 58% опрошенных довольны качеством медицинского обслуживания, из них 6% - полностью довольны; 90% считают, что необходимо увеличить финансирование системы здравоохранения; при этом 84% респондентов видят влияние здравоохранения на экономику. При этом 87% время от времени пользуются услугами частных платных клиник и больниц. Они указывали следующие причины: «выше качество услуг» (55%), «отсутствие очередей» (55%), «вежливый персонал» (35%) и «имеется необходимая материальная база и нужный спектр услуг» (19%).

Какие выводы мы из этого делаем: а) почти половина людей недовольны качеством медицинских услуг; б) почти все видят связь между системой здравоохранения и экономикой и понимают, что необходимо увеличение инвестиций в развитие медицины; в) государственная система бесплатной медицины вынуждает почти 90% людей пользоваться услугами платных клиник. Опрос специально проводился среди людей этого возраста: эти люди ближайше 40 лет будет менять и укреплять российскую экономику, или наоборот, или не российскую.

На данный момент, по данным Росстата, средняя продолжительность жизни в России – 70 лет; смертность – 13 смертей на 1000 человек; количество трудоспособного населения – 82,6 млн. чел. В 2014 году из-за заболеваний было зарегистрировано 20 072 505 причин временной нетрудоспособности [3].

О связи экономического роста и населения писал в своих трудах еще Г.Беккер во второй половине XX века. Он связывал рост ВВП с количеством занятых в экономике, связывал производительность отдельного взятого работника с качеством его образования и уровнем подготовки и отмечал увеличение производительности с увеличением знаний и навыков. По Беккеру, зарплата простого работника на конкурентной фирме равна предельному продукту, который он может произвести, но зарплата работника со специальной подготовкой – меньше, чем его предельный продукт [4].

Когда человек болеет, его производительность в данный отрезок времени будет равна 0. Но при этом, работодатель оплачивает его больничный. Получается так, что, находясь на больничном, работник получает плату за свой труд, только при этом его предельный продукт равен 0. Это говорит о том, что расходы фирмы на одного человека увеличиваются больше, чем в два раза.

Крупные компании уже много лет строят и содержат собственные больницы и санатории для своих работников, то есть, на предприятиях понимают и важность влияния физического состояния работника на его производительность.

Теперь о другой стороне сильной системы здравоохранения и его экономических выгод. В России больше 13 миллионов людей с ограниченными возможностями (около 9% от населения) [5]. Очень малая часть из них является экономически активной. Если государство будет проводить все операции бесплатно, то многие люди смогут получить вторую жизнь и, если не излечиться полностью, то стать экономически активными.

Следующий пункт – это спасенные детские жизни. Можно увидеть, как по телевидению, радио, в газетах люди всем миром собирают средства на дорогостоящее лечение, а если все это будет финансировать государство. Своей экономической жизнью этот человек окупит вложенных в его здоровье денег.

Мы решили сравнить макроэкономические показатели России, США, Норвегии и Беларуси. Мы видим корреляцию между уровнем экономики, качеством жизни и здоровьем людей. Разумеется, чем сильнее экономика, тем больше денег в здравоохранение и тем здоровее население. Но и чем больше денег в здравоохранение, тем больше здоровых людей, тем крепче экономика.

Таблица 1 - Сравнение экономических и социальных показателей стран

Показатели	Россия	США	Норвегия	Беларусь
ВВП (2016), млрд. \$	1176,0	18124,7	397,3	62,0
ВВП на душу населения	14,7 тыс. долларов США	55,9 тыс. долларов США	76,5 тыс. долларов США	6,5 тыс. долларов США
Экономический рост	0,7%	2,6%	1,2%	-3,6%
Безработица	5,2%	5%	4,4%	0,7%
Численность населения в возрасте от 15 до 65 лет	105 млн. чел. (71,7%)	215,8 млн. чел. (66,8%)	3,5 млн. чел. (66%)	6,8 млн. чел. (71,7%)
Продолжительность жизни	70 лет	78 лет	80 лет	71 год
Пенсионный возраст	Мужчины - 60 лет, женщины - 55 лет	65 лет	67 лет	Мужчины – 63 года, женщины – 58 лет

Здравоохранение и экономика крепко связаны. Повысить уровень экономического роста можно, увеличив объем инвестиций в систему здравоохранения. Из-за улучшения качества трудовых ресурсов и количества улучшается и увеличивается экономика государства. Сильная экономика – сильное государство.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 19 декабря 2016 г. N 415-ФЗ "О федеральном бюджете на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов"

2. Росстат.

Сайт.URL:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/healthcare/ Дата обращения: 16.12.2016

3. Росстат. Сайт. URL:

http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/demography/ Дата обращения: 19.12.2016

4. Г.С. Беккер. Человеческое поведение экономический подход. – М: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.

5. Росстат. Сайт. URL:
http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/disabilities/# Дата обращения: 21.12.2016

Сведения об авторе:

Жолнерчук Владислав Владимирович – студент 2-го года обучения группы ЭМБ-502 кафедры Инновационного и проектного управления экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: v.zholnerchuk@gmail.com

**УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ
КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ В СОВРЕМЕННОМ ГОРОДЕ**

**QUALITY CONTROL PROVISIONS OF UTILITY SERVICES
IN THE MODERN CITY**

**Д.О. Зуев
D.O. Zuev**

Сегодня в процессе динамичного развития общества важной сферой деятельности является сектор жилищно-коммунальных услуг. В статье представлен анализ различий коммунальной и жилищной услуг, дается определение коммунальной услуги. Анализ статистических данных продемонстрировал негативные тенденции при оказании коммунальных услуг: высокий уровень износа основных фондов, старение и необходимость замены сетевых коммуникаций, ускоренное старение в городской местности. Делается вывод, что при оказании коммунальных услуг весьма значимым выступает их качество. Выделены критерии качества коммунальных услуг, выявлено, что необходимо повышать эффективность управления в данной сфере.

Today, in the process of dynamic development of society, the important area of activity is the sector of housing and communal services. The article presents an analysis of the differences between communal and housing services provides a definition of what utilities are. The statistical analysis showed negative trends in the provision of public services: high level of depreciation of fixed assets, the aging of the material and its need to replace network communications, rapid aging in urban areas. The conclusion that follows, when rendering public utilities, their quality is very significant. The criteria for the quality of public services have been singled out, it is revealed that it is necessary to improve the effectiveness of management in this area.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, критерии качества, сетевые коммуникации, управление, государственно-частное партнерство

Key words: housing and communal services, quality criteria, network communications, management, public-private partnership.

В современном мире ключевой движущей силой эффективного развития являются творческие, активные, высокообразованные, профессионально подготовленные, креативные личности, обеспечивающие производство востребованной продукции или услуг. Именно поэтому современному человеку необходимо, чтобы он имел возможность удовлетворить свои потребности, потребляя качественные услуги, содействующие постоянному развитию и высокому уровню качества жизни. С другой стороны, в современной экономике роль услуг в формировании национального валового внутреннего продукта выходит на одно из ключевых мест, это подтверждается ростом удельного веса сферы услуг в общем объеме валового внутреннего продукта [1, с.102]. В государствах с развитой экономической системой удельный вес сферы услуг составляет более 70% и продолжает неуклонно увеличиваться [2].

Данная тенденция объясняется, по нашему мнению, повышением качества жизни и появлением новых потребностей населения, что и связано с воздействием трёх факторов:

- развитием сектора услуг по стандартам, применяемым в экономически развитых государствах;
- постоянным процессом совершенствования имеющегося уровня сервисного обслуживания;
- созданием и внедрением новых услуг, а также условий и возможностей для их оказания.

Жилищно-коммунальное обслуживание населения представляет собой отдельный сектор сферы услуг и является важнейшей сферой хозяйственно-экономической деятельности. Жилищно-коммунальное хозяйство (далее – ЖКХ) представляет собой совокупность отраслей экономики, которые обеспечивают функционирование жилых зданий, создают комфортабельное, удобное и безопасное проживание для жизни людей. ЖКХ также включает объекты социальной инфраструктуры, необходимые для обслуживания населения. Согласно Постановлению Правительства Российской Федерации №354 от 06.05.2011 г. с 01.09.2012 г. вступили в силу «Правила предоставления коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домах», в соответствии с которыми коммунальные услуги – это реализация деятельности исполнителей, направленных на обеспечение потребителей различными коммунальными ресурсами для создания безопасных и благоприятных условий использования общего имущества, нежилых и жилых помещений в многоквартирных домах и частных жилых домах (домовладениях). В данном документе определено, что к коммунальным услугам относятся:

- Водоснабжение, при оказании которого подача питьевой холодной воды должна быть круглосуточной по внутридомовой или центральной сети.
- Горячее водоснабжение, которое оказывается через централизованные сети, также круглосуточно для всех помещений жилых домов.
- Водоотведение, которое заключается в круглосуточном отведении стоков через внутридомовые системы или централизованные сети.

- Электроснабжение, обеспечение электричеством в необходимом объеме также должно осуществляться без перебоев.
- Газоснабжение, оказывается круглосуточно, учитывается через приборы учета.
- Отопление, заключающееся в подаче тепловой энергии централизованно в холодное время.

Следует отметить, что существуют также жилищные услуги по предоставлению в пользование жилых помещений по договору найма жилого помещения государственного или муниципального жилищного фонда или по договору социального найма; содержание и ремонт жилых помещений; то есть услуг по содержанию, управлению, капитальному и текущему ремонту многоквартирных домов.

В настоящее время вследствие роста благосостояния, уменьшения свободного времени у трудоспособного населения, актуальность и значимость услуг коммунального характера увеличивается, потому что они способствуют высвобождению свободного времени, которое можно использовать для отдыха, общения с окружающими и саморазвития. Необходимость удовлетворения потребителей коммунальными услугами является достаточно актуальной и острой. Данные услуги позволяют удовлетворять возникающие потребности, дополняя перечень предметов первой необходимости [3, с.103-104].

Таким образом, можно подчеркнуть социально-экономическую важность сферы услуг, а также прямую связь ее с задачей роста качества жизни потребителей. Уровень развития сферы коммунальных услуг является определенным индикатором социального и экономического уровня развития общества. Вместе с этим в настоящее время можно наблюдать тенденцию снижения относительных показателей развития сектора коммунальных услуг. Так, удельный вес объема предоставляемых населению коммунальных услуг в Российской Федерации с 2000 по 2015 гг. снижается в общем объеме предоставляемых платных услуг (рис.1).

Данные рисунка 1 показывают абсолютное увеличение объема коммунальных услуг, тогда как удельный вес коммунальных услуг снижается.

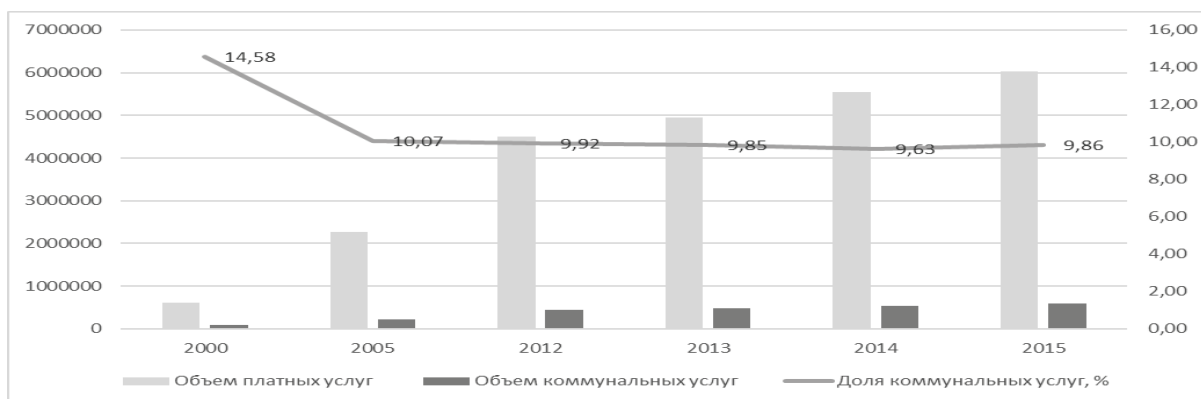


Рис.1. Показатели развития сектора коммунальных услуг в Российской Федерации [4]

Следует отметить, что в разные отрезки времени наша страна уделяла данному направлению деятельности неравнозначное внимание. В советский период сфера услуг представляла собой крупный, технически и технологически оснащенный сектор народного хозяйства, который поддерживался государством, для интересов которого функционировали специализированные научно-исследовательские институты. Затем, в период переходной экономики, крупные организации коммунального обслуживания были закрыты, реорганизованы, не все из них сумели приспособиться к новым жестоким условиям рынка [5]. В результате произошло снижение относительных показателей, характеризующих развитие данного сектора экономики. Даже в сравнении с отдельными странами СНГ динамика индекса физического объема коммунальных услуг населению в России имеет тенденцию к уменьшению (табл. 1).

Таблица 1- Динамика индексов физического объема коммунальных услуг населению в странах СНГ

Страна	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Россия	104,7	106,3	101,5	102	101	98,9
Азербайджан	105,8	126,1	110,8	108,2	107,2	105,1
Беларусь	104,9	115,3	111,5	107,9	100,1	97,7
Республика Молдова	100,1	109,2	103,9	106,1	106,3	101,2
Таджикистан	128,6	116,5	113,2	108,6	101,3	92,4
Узбекистан	115,7	116,3	112,5	112,9	110,1	110,8

Таблица составлена автором на основе анализа источников [4]

Еще одной негативной тенденцией является высокий уровень износа основных фондов в ЖКХ. На рисунке 2 представлены данные по изменению данного показателя за последние 10-12 лет.

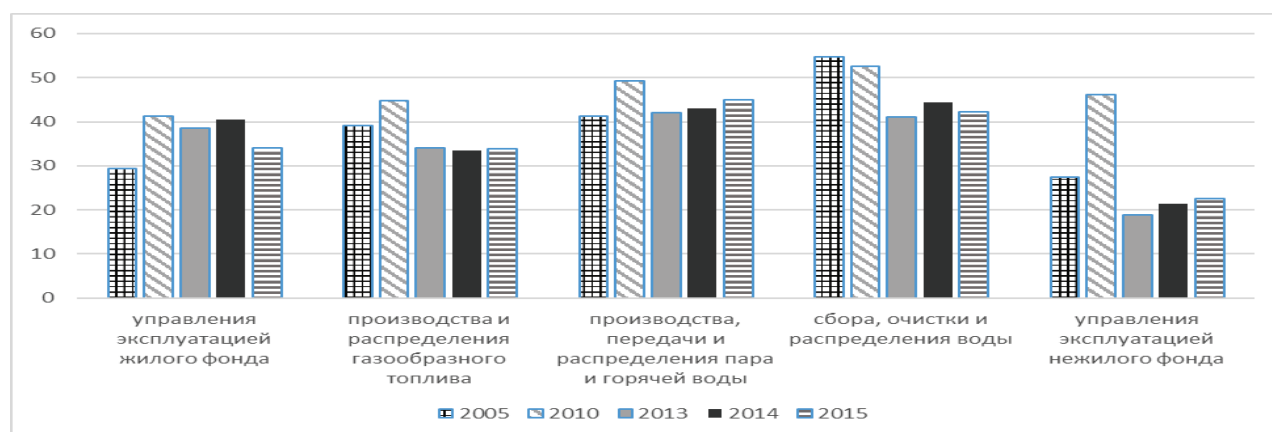


Рис. 2. Уровень износа основных фондов в ЖКХ, % [4]

Как можно увидеть, уровень износа основных фондов в секторе жилищно-коммунальных услуг очень высок и достигает 40 %. Износ многоквартирных домов, в которых оказываются коммунальные услуги, также ежегодно увеличивается. Помимо этого, растет доля объектов инфраструктуры, которые требуют капитального ремонта или полной замены, в общем сетевых коммуникаций (табл. 2).

Таблица 2 - Динамика тепловых и паровых сетей

	2000	2005	2010	2013	2014	2015
Протяженность тепловых и паровых сетей						
всего, км	186586,1	177174,9	171275,9	168336,6	171270,1	171448,4
в городской местности	136546,4	136082,2	135087,4	136110,7	138115,2	138405,6
в сельской местности	50039,7	41092,7	36188,5	32225,9	33154,8	33042,8
Протяженность тепловых и паровых сетей, нуждающихся в замене						
всего, км	30273,1	44669,3	47998,9	48119,2	48988,9	49852,6
в городской местности	20750,9	34743,9	38704,2	39720,1	40419,8	41141,8
в сельской местности	9522,2	9925,4	9294,7	8399	8569,2	8710,8
Доля сетей, нуждающихся в замене в общем количестве сетей						
всего, %	16,2	25,2	28,0	28,6	28,6	29,1
в городской местности	15,2	25,5	28,7	29,2	29,3	29,7
в сельской местности	19,0	24,2	25,7	26,1	25,8	26,4

Таблица составлена автором на основе анализа источников [4]

Анализ представленных в таблице 2 данных показывает, что доля сетей, нуждающихся в замене в общем количестве сетей, повышается, что говорит о том, что существует проблема в оказании коммунальных услуг, связанная со старением всех коммуникаций. В городской местности данный показатель выше, что говорит об ускоренном износе городской жилищно-коммунальной инфраструктуры.

Несмотря на положительные моменты развития сектора коммунального обслуживания потребителей, можно отметить неравномерность территориального размещения организаций, которые оказывают коммунальные услуги. Специфические особенности пространственной организации нашего государства обусловили то, что происходит ускоренное старение коммунальной инфраструктуры в городах, что связано не только с различиями в платежеспособности населения, но с плотностью потребителей, их дифференциацией. Все эти обстоятельства оказывают влияние на различия в предпочтениях качественных характеристик товаров и услуг коммунального обслуживания. Существует также сильный разрыв в количественных показателях благоустройства жилых домов в зависимости от места жительства: городской район (рис. 3).

Данные рисунка демонстрируют различия в оказании коммунальных услуг в зависимости от плотности населения и масштаба городского поселения. Так, водопроводом обеспечено в городах – 91 % жилья, а в городских поселениях – всего 57%, канализацией в городе обеспечено 89% жилых помещений, в то время как в городских поселениях этот показатель составляет всего 45% [4].

В данной связи очень важным представляется выделение критериев качества коммунальных услуг. Согласно мнению Л.Р. Камаловой, при оценке качества стоит обратить внимание на стоимость услуг процесс тарифообразования в данной сфере [6]. Л. В. Акифьева, Н. А. Шамина считают, что для повышения

удовлетворенности населения необходимо внедрение новых энергосберегающих технологий [7].

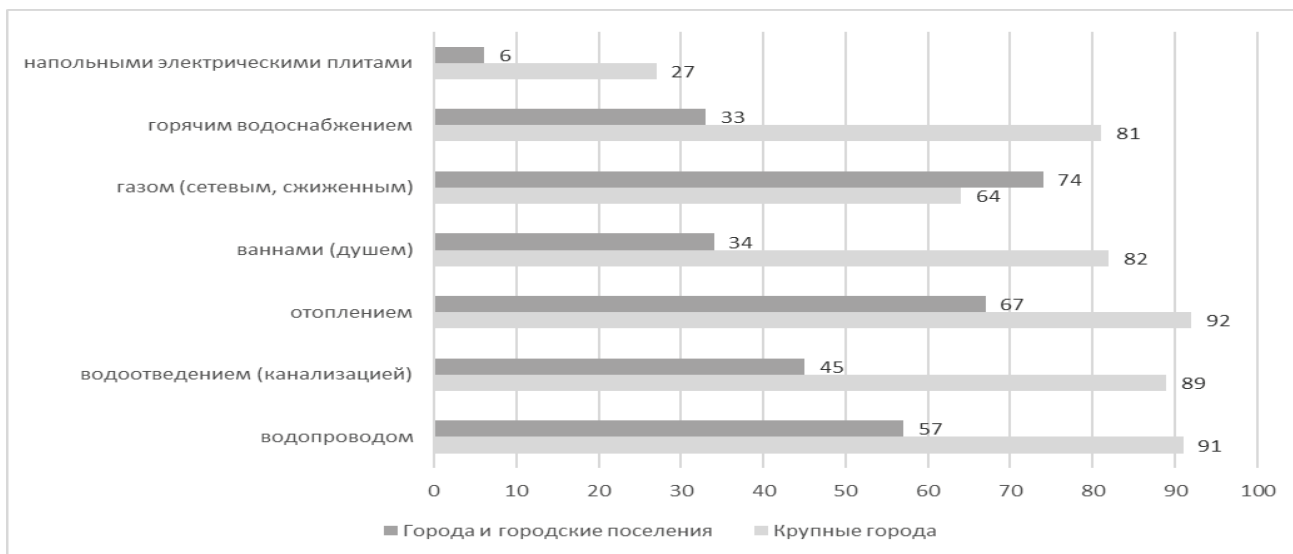


Рис. 3. Удельный вес общей площади жилых помещений, оборудованной разными видами благоустройства, % [4]

По нашему мнению, качество товара обозначает уровень удовлетворения каждой потребительной стоимости конкретной человеческой потребности, то есть качество представляет собой меру полезности, в какой тот или иной товар способен удовлетворить потребности. В наше динамичное время представление о качестве продукции периодически меняется: услуга, удовлетворяющая своими качественными характеристиками потребителя, спустя некоторое время, возможно, не будет отвечать требованиям покупателя.

Данные требования опосредованы комплексом взаимодействующих субъективных и объективных факторов. Объективные факторы зависят от уровня научно-технического прогресса, производительных сил. Субъективные от характера и степени влияния потребителей на оказание коммунальных услуг. В отношении конкретного вида коммунальной услуги качество – это оптимальная совокупность его сбалансированных полезных свойств на всех этапах жизненного цикла продукции. Среди основных факторов, оказывающих влияние на развитие конъюнктуры сектора ЖКХ, максимально важное значение имеет неценовой аспект предоставляемых коммунальных услуг. Проведенный анализ сущности коммунальных услуг и условий их оказания позволил нам разделить неценовые факторы на две группы:

– Факторы спроса: плотность и численность потребителей; уровень получаемых доходов; ценообразование на новые непродовольственные товары и услуги; наличие (отсутствие) предметов длительного использования в домохозяйствах.

– Факторы предложения: количество организаций коммунального обслуживания потребителей; их территориальное размещение; ассортимент предоставляемых товаров и услуг; качество предоставляемых товаров и услуг; доступность используемых ресурсов; уровень конкуренции. Следует отметить,

что в городах очень важным является повышение качества оказываемых коммунальных услуг, которое позволит наиболее полно удовлетворить потребности населения, а также увеличивать объем услуг за счет привлечения потребителей путем повышения таких качественных характеристик предлагаемой продукции, которые необходимы тому или иному сегменту потребителей.

Исходя из влияния выделенных нами неценовых факторов, мы считаем, что критерии качества можно разделить на три группы:

1. Общие критерии: непрерывность оказания; своевременность реагирования и ремонта, устранение прорывов; продолжительность межремонтного интервала; периодичность обслуживания направлений кондоминиума; соблюдение санитарных норм (температура, степень очистки); качество трудового персонала (квалификация, коммуникабельность); дополнительные услуги; информационная и коммуникационная политика организаций;

2. Специфические, связанные с требованиями предоставления услуг: уровень давления в системах питания (отопление, вода); длительность межремонтного интервала; особенности персональных требований заказчика;

3. Специфические, связанные с процессом оказания услуг: вежливость сотрудников; наличие гарантии; сервисное обслуживание.

Предлагаем для оценки качества предоставляемых коммунальных услуг использовать дифференциальный метод оценки, основанный на анализе отдельных единичных критериев качества посредством сравнения фактических значений качества услуги с соответствующими критериями коммунальной услуги, принятой за эталон.

$$Q_i = \frac{K_i}{K_{i\delta}} \quad (1)$$

где Q_i - относительный показатель качества по i -му критерию;

K_i - фактическое значение i -го критерия;

$K_{i\delta}$ - базовое (эталонное) значение i -го критерия;

При этом если уровень относительного показателя качества будет больше (либо равен) единице, тогда качество коммунальной услуги удовлетворяет ожиданиям потребителя. Данный метод позволит оценить, насколько уровень качества коммунальных услуг соответствует эталонному (базовому) уровню качества. После расчета каждого критерия, получив отклонения от базовых значений, можно определить показатели, которые имеют наибольшие отклонения от базовых, именно в этих направлениях следует в дальнейшем проводить мероприятия по повышению качества.

$$Q_i = \frac{K_i - K_{inp}}{K_{i\delta} - K_{inp\delta}} \quad (2)$$

K_{inp} - предельное значение фактического значения i -го критерия;

$K_{inp\delta}$ - предельное значение базового значения i -го критерия.

В России, по мнению некоторых исследователей (Ахтариева Л.Г., Харичкова Л.И. Гатина Л.С., Левшина В.В., Безруких Ю.А. [8, 9]), низкий уровень качества связан с невысокой эффективностью управления в данной сфере и несогласованностью участников взаимодействия. Несогласованность проявляется в различиях экономических интересов субъектов взаимодействия, что способствует возникновению конфликтов с интересами других субъектов и (или) общества в целом, поскольку каждое экономическое отношение содержит противоречия [10].

Взаимоотношения, возникающие между участниками сектора ЖКХ, формируют непрозрачные условия оказания коммунальных услуг, а это, в свою очередь, позволяет любому из субъектов взаимодействия злоупотреблять собственным положением на рынке. Поскольку к наиболее распространенным нарушениям относятся: неоптимальные методы ценообразования на коммунальные услуги; навязывание невыгодных условий оказания услуг при заключении договоров; необоснованное прекращение реализации коммунальных услуг или нарушение порядка их оказания, поэтому необходимо повышение качества за счет постоянного мониторинга оценки его уровня.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, сектор жилищно-коммунальных услуг представляет собой социально значимую отрасль экономики. Проведенный анализ теоретических и практических аспектов оказания коммунальных услуг показал, что вследствие особенностей сущности коммунальных услуг и тенденций их предоставления в нашей стране важно повышать их качество. Использование предлагаемых критериев качества и дифференциального метода их оценки в процессе постоянного мониторинга позволит выявить наиболее проблемные моменты и принимать эффективные управленческие решения для повышения уровня качества.

Список литературы:

1. Спирина Л.И. Механизм повышения качества предоставления жилищно-коммунальных услуг // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2014. №1 (7) С.102-108.
2. Иваненко Л.В. Зарубежный опыт эффективного управления многоквартирными домами // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2014. №1 (7) С.146-150.
3. Акифьева Л.В. Проблемы повышения качества жилищно-коммунальных услуг на микрозональном уровне // Вестник НГИЭИ. 2014. №7 (38) С.4-15.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Электронный ресурс, режим доступа: www.gks.ru
5. Комиссарова Л.А. Природа жилищно-коммунальных услуг как социально значимого общественного блага // Вестник НГИЭИ. 2014. №11 (42) С.55-62.
6. Камалова Л.Р. Проблемы и перспективы развития качества услуг в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2015. №1 (11) С.101-104.

7. Акифьева Л.В., Шамина Н.А. Отечественная практика повышения качества жилищно-коммунальных услуг // Вестник НГИЭИ. 2014. №1 (32) С.3-12.

8. Ахтариева Л.Г., Харичкова Л.И. Организационно-институциональные проблемы развития жилищно-коммунальных хозяйств мегаполиса // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2015. №1 (11) С.33-38.

9. Гатина Л.С., Левшина В.В., Безруких Ю.А. Оценка влияния социально-экономических факторов на качество услуг, предоставляемых обслуживающей организацией жилищно-коммунального хозяйства // Актуальные проблемы экономики и права. 2015. №1 (33) С.148-155.

10. Волох И.А. Взаимодействие основных участников рынка жилищно-коммунальных услуг // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. №5 (89) С.87-89.

Сведения об авторе:

Зуев Денис Олегович – магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: dozuev@yandex.ru.

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИИ РАБОТЫ
С КАДРОВЫМ РЕЗЕРВОМ РУКОВОДИТЕЛЕЙ СРЕДНЕГО ЗВЕНА
В ФИЛИАЛЕ «МРСК СИБИРИ» - «ОМСКЭНЕРГО»**

**IMPROVEMENT OF WORK TECHNIQUE WITH A PERSONNEL
RESERVE OF HEADS OF AN AVERAGE LINK IN BRANCH
«MRSK OF SIBERIA» – «OMSKENERGO»**

**А.С. Кезурова
A.S. Kezurova**

В данной статье рассматриваются аспекты работы с кадровым резервом, как в теории, так и на примере предприятия, осуществляющего передачу и распределение электроэнергии на территории Омска и Омской области. В ходе исследования определяется технология работы с кадровым резервом руководителей среднего звена, его виды, удовлетворенность системой функционирования резерва.

This article looks at work with a personnel reserve, both in the theory, and on the example of the enterprise which is carrying out transfer and distribution of the electric power in the territory of Omsk and the Omsk region. During the research we have defined work technique with a personnel reserve of heads of an average link, his types, satisfaction with system of functioning of a reserve.

Ключевые слова: кадровый резерв, резервист, индивидуальный план развития, руководитель

Keywords: personnel reserve, reservist, individual plan for development, head

Кадровый резерв уже не новое понятие, и компании активно формируют управленческие резервы, резервы на ключевые должности и прочие и работают с ними. Основной целью формирования кадрового резерва является своевременное обеспечение компании необходимым персоналом, что помогает обеспечивать непрерывность работы. Поэтому необходимо заниматься анализом состояния резерва.

Так, цель исследования – исследовать аспекты работы с кадровым резервом руководителей среднего звена в филиале ПАО «МРСК Сибири» - «Омскэнерго».

В учебнике А.Я. Кибанова можно найти следующее определение: «Кадровый резерв - это группа руководителей и специалистов, обладающих способностью к управленческой деятельности, отвечающих требованиям, предъявляемым должностью того или иного ранга, подвергшихся отбору и прошедших систематическую целевую квалификационную подготовку»[3].

Различать кадровые резервы необходимо, начиная с классификации внешнего и внутреннего резерва. Внутренний существует внутри организации, внешний – за ее пределами – взаимодействие с учебными заведениями, с потенциальными работниками и т.д. Внутренний резерв включает:

- кадровый резерв молодых специалистов;
- кадровый резерв руководителей среднего звена;
- кадровый резерв руководителей высшего звена;
- кадровый резерв на ключевые должности и т.д.

А так же активный и пассивный кадровые резервы:

«- активный резерв (еще называют – Группа А) – группа сотрудников, которые готовы к назначению на должность в настоящий момент.

-пассивный резерв (Группа В) – группа сотрудников, планируемая к выдвижению в будущем. Обычно это обусловлено тем, что данные кандидаты не имеют должного уровня подготовки»[1].

В целом, технология работы с любым из перечисленных выше резервов состоит из следующих этапов:

1. Формирование (Анализ потребности в резерве; Формирование и составление списка резерва; Зачисление в резерв)
2. Развитие (Обучение; Выдвижение на должность)

Включение нового сотрудника в кадровый резерв и исключение контролирует специалист из службы управления персоналом.

Филиал Публичного акционерного общества «Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» - «Омскэнерго» (ПАО «МРСК Сибири» - «Омскэнерго») осуществляет передачу и распределение электроэнергии на территории Омской области и города Омска. Имеет 3 основных подразделения: Восточные, Западные и Северные электрические сети. В штате числится около 2800 сотрудников.

На таком крупном предприятии сформирован кадровый резерв на 517 должностей. В ходе исследования выявлены данные виды резерва в организации:

1. Управленческий кадровый резерв.
2. Кадровый резерв молодых специалистов (молодежный кадровый резерв).
3. Кадровый резерв на ключевые должности.

Управленческий кадровый резерв и кадровый резерв на ключевые должности составляют резерв руководителей среднего звена.

Ответственными за подготовку резервистов (наставниками) назначаются руководители, занимающие целевые позиции.

В конце календарного года наставником принимается решение о степени готовности резервиста к замещению целевой должности в ходе оценки. Для резервистов, требующих дополнительной подготовки для замещения целевой должности, разрабатываются индивидуальные планы развития резервистов.

Индивидуальный план разрабатывается на период десять месяцев и должен содержать цели развития резервиста и мероприятия, реализация которых способствует достижению целей развития сотрудника.

Промежуточная оценка выполнения резервистом индивидуального плана развития осуществляется наставником или сотрудником департамента управления персоналом через 5 месяцев после его утверждения.

По истечении срока реализации индивидуального плана развития в течение 3 рабочих дней резервист предоставляет отчет о выполнении плана. Так, готовые к замещению должности и выполнившие индивидуальный план развития резервисты могут быть назначены на целевую должность. Что касается назначений из кадрового резерва, то в организации установлен норматив в 80%.

Немаловажным фактором в функционировании системы кадрового резерва является удовлетворенность сотрудников, состоящих в нем. В ходе исследования мы выяснили, что в целом, ни один респондент (10 руководителей из 10) не дал отрицательного ответа на вопрос: «Удовлетворены ли Вы системой функционирования кадрового резерва, в котором состоите?»

Руководители удовлетворены так же системой обучения в резерве. На определенных должностях они с разной периодичностью обучаются (см. рис.1).



Рис.1. Распределение ответов на вопрос: «Как часто проводится обучение?» в разрезе должности, чел

Из рисунка видим, что чаще всего обучаются заместители начальников районов электрических сетей – 3 раза в год. Они же указывают полную степень готовности к занятию целевой должности в настоящее время (см. рис.2).

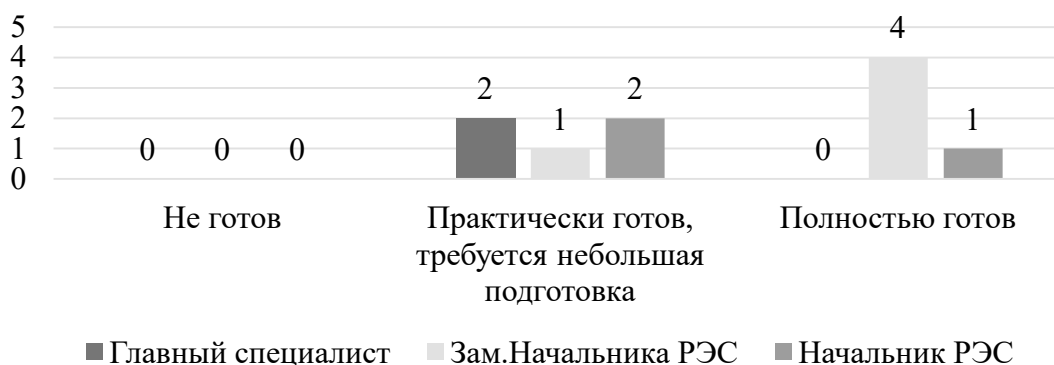


Рис.2. Распределение ответов на вопрос: «Оцените степень Вашей готовности к занятию целевой должности в настоящее время» в разрезе должности, чел

Персонал обучают разными методами, это и тренинги, и семинары с мастер – классами. Один респондент – заместитель начальника РЭС указал дополнительный метод обучения – круглый стол.

Так же, в ходе исследования была выявлена следующая проблема – низкая мотивация состоять в кадровом резерве сотрудников, проживающих и работающих в отдаленных регионах Омской области. Это обусловлено недостаточным уровнем образования, соответственно, некомпетентностью и нежеланием брать на себя дополнительную ответственность. Проблему стоит решать с усилением образовательных программ, действующих в принадлежащем Омскэнерго учебном центре.

Управление кадровым резервом должно рассматриваться как важная часть системы управления персоналом и предприятием. В его основе заложено бесперебойное функционирование процессов на предприятии, стабильность и экономический рост.

Список литературы:

1. Резерв кадров: виды и источники//Директор по персоналу/ URL: <http://www.hr-director.ru/article/64313-qqq-17-m3-qqq-15-m7-vidy-i-istochniki-kadrovogo-rezerva>
2. Стандарт организации ПАО «МРСК Сибири» - «Омскэнерго» «Кадровый резерв»
3. Управление персоналом организации. Учебник / Под ред. А.Я.Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2010.— С .447-455.

Сведения об авторе:

Кезурова Анастасия Сергеевна – студентка 4-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского»; e-mail: ke-zurova@mail.ru

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ В РОССИИ

ASSESSMENT OF THE QUALITY OF HEALTH CARE IN RUSSIA

Н.А. Кожухарь

N. A. Kozhuhar

Во время реформирования системы здравоохранения происходит изменение качества медицинской помощи. Медицинская помощь в России оказывается по утвержденным на государственном уровне стандартам. Оценка качества медицинской помощи должна проводиться экспертами на основании нормативных документов.

During the reform of the health care system, the quality of care is changing. Medical assistance in Russia is provided according to standards approved at the state level. The assessment of the quality of health care should be carried out by experts and based of regulatory documents.

Ключевые слова: здравоохранение, качество медицинской помощи, стандарты, экспертиза

Keywords: health care system, quality of health care, standards, expertise

Вопросы здоровья и организации здравоохранения касаются каждого гражданина нашей страны и всегда остаются актуальными и дискуссионными. Право на оказание медицинской помощи предусмотрено Конституцией РФ, согласно которой, каждый имеет право на охрану здоровья и медицинскую помощь. [1]. В настоящее время происходит реформирование отношений в здравоохранении - новые механизмы финансирования несут в себе необходимость применения рыночных механизмов управления в здравоохранении, что в свою очередь накладывает отпечаток на качество предоставляемых услуг.

Согласно определению Всемирной организацией здравоохранения, качество медицинской помощи - это свойство взаимодействия врача и пациента, обусловленное квалификацией профессионала, т.е. оптимально использовать ресурсы медицины и обеспечивать объективные условия удовлетворенности пациента от его взаимодействия с медицинской подсистемой (врачом, отделением, медицинским учреждением).

Медицинская помощь надлежащего качества — медицинская помощь, оказываемая медицинским работником, исключая негативные последствия:

- затрудняющие стабилизацию или увеличивающие риск прогрессирования имеющегося у пациента заболевания, повышающие риск возникновения нового патологического процесса;
- приводящие к неоптимальному использованию ресурсов медицинского учреждения;
- вызывающие неудовлетворенность пациента от его взаимодействия с медицинским учреждением. [2].

Контроль качества медицинской помощи направлен на получение пациентами медицинской помощи необходимого объема и надлежащего качества.

Считается, что золотой стандарт оценки качества медицинской помощи – экспертный. [3]. Медицинская экспертиза является проводимым в установленном порядке исследованием, направленным на установление состояния здоровья гражданина, а также установления причинно-следственной связи между воздействием каких-либо событий, факторов и состоянием здоровья гражданина. [4, Ст. 58]. Одним из видов медицинской экспертизы является экспертиза качества медицинской помощи. Она проводится в целях выявления нарушений при оказании медицинской помощи, в том числе оценки своевременности ее оказания, правильности выбора методов профилактики, диагностики, лечения и реабилитации, степени достижения запланированного результата. [4, Ст.64]. С точки зрения законодательства, оценка экспертом медицинской услуги является оценкой на соответствие услуги требованиям, предъявляемым к подобным услугам или целям их обычного использования, а также важнейшим критерием оценки качества медицинской помощи. [5]

Контроль качества и безопасности медицинской деятельности осуществляется в следующих формах: государственный контроль и ведомственный контроль. [4, Ст.87]. Порядок организации и проведения государственного контроля качества и безопасности медицинской деятельности устанавливается Правительством РФ. При помощи лицензирования, аккредитации и сертификации государство при участии профессиональных ассоциаций и представителей заинтересованных организаций может в определенной степени организовать управление качеством в здравоохранении. Органами исполнительной власти осуществляется ведомственный контроль качества и безопасности медицинской деятельности подведомственных им органов и организаций. Органами государственной, муниципальной и частной систем здравоохранения осуществляется внутренний контроль качества и безопасности медицинской деятельности в порядке, установленном руководителями указанных организаций. Ведомственный контроль качества медицинской помощи — основной вид контроля, наиболее приближенный к исполнителям медицинских услуг.

Одним из основных факторов создания системы качественной и эффективной медицинской помощи является наличие единых для всей территории РФ порядков и стандартов оказания медицинской помощи. Согласно законодательству, медицинская помощь должна оказываться в соответствии с порядками и стандартами медицинской помощи [6, Ст.37], которые являются обязательными для исполнения на территории Российской Федерации всеми медицинскими организациями. Необходимость стандартизации определяется целым рядом тенденций. Это, в первую очередь, неуклонно растущая стоимость медицинской помощи, демографическим старением населения и повышением уровня требований пациентов. [3]. Медико-экономический стандарт представляет собой стандарт качества оказания медицинской помощи (услуг), определяющий ее профилактические и клинические аспекты, а также экономические показатели, необходимые для определения стоимости медицинской помощи (медицинских услуг) и проведения других экономических расчетов. [7].

С 1 июля 2017 г. вводится в действие Приказ № 520н от 15 июля 2016 г. «Об утверждении критериев оценки качества медицинской помощи», на основе

которого будет проводиться проверка качества оказания медицинской помощи [8], с учетом порядков и стандартов медицинской помощи, которые разработаны по группам заболеваний. Стандарты выступают в качестве основы документального подтверждения правомерности ведения больного с позиции диагностики и лечения, на которые опирается суд, давая оценку действиям (бездействию) врача. [7]. При выявлении экспертами нарушений качества оказания медицинской помощи применяются санкции в виде неоплаты или уменьшения оплаты медицинской помощи [9] и утвержденным Перечнем оснований для отказа в оплате или уменьшения оплаты медицинской помощи [10].

Настоящее время можно охарактеризовать как время реформ в здравоохранении. В силу своих возможностей Правительством предпринимаются попытки по улучшению доступности и качества медицинской помощи: разрабатывается национальная политика по управлению качеством, единые методы оценки. Результат этой политики будет напрямую зависеть от рядовых врачей. Следует заметить, что только индивидуальное рассмотрение специалистами конкретных лечебно-диагностических мероприятий с учетом особенностей состояния больного, течения его заболевания и других имевших место факторов может быть основанием для выявления недостатков медицинской помощи. Поэтому оценка действий медицинских работников при оказании медицинской услуги как качественной или некачественной является прерогативой экспертов.

Список литературы:

1. «Конституция Российской Федерации» (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ) // «Собрание законодательства РФ».-2014.- N 31, ст. 4398.

2. Приказ ФФОМС от 01.12.2010 N 230 (ред. от 22.02.2017) "Об утверждении Порядка организации и проведения контроля объемов, сроков, качества и условий предоставления медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию"(Зарегистрировано в Минюсте России 28.01.2011 N 19614).- официальный интернет-портал правовой информации <http://www.pravo.gov.ru> - 05.05.2017.

3. Линденбратен А.Л. Качество медицинского обслуживания населения Удмуртской Республики на современном этапе: монография /Линденбратен А.Л., Савельев В.Н, Дунаев С.М., Виноградова Т.В. – Ижевск, – изд-во ГОУ ВПО «Удмуртский государственный университет», – 2011. – 98 с.

4. Федеральный закон от 21.11.2011 N 323-ФЗ (ред. от 03.04.2017)"Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) // «Собрание законодательства РФ». – 2011. – № 48. – Ст. 6724.

5. Ситдикова Л.Б. Правовые критерии оценки качества медицинских услуг /Л.Б.Ситдикова //Медицинское право.- 2010-№4.-с.22-26

6. Акопов В. И. Медицинское право: современное здравоохранение и право граждан на охрану здоровья: учебно-методическое пособие для практикующих юристов и врачей/В.И. Акопов. - Ростов –н/Д: Феникс, 2012. - с. 254.

7. Шевчук Е.П. Порядки и стандарты медицинской помощи как инструменты в оценке качества оказания медицинских услуг в России/ Е.П.Шевчук// Сибирский юридический вестник.-2016.- . №4 (75).

8. Приказ Минздрава России от 15.07.2016 N 520н "Об утверждении критериев оценки качества медицинской помощи" (Зарегистрировано в Минюсте России 08.08.2016 N 43170).- "Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти".- 2016.-N 36.

9. Федеральный закон от 29.11.2010 N 326-ФЗ (ред. от 28.12.2016) "Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации"(с изм. и доп., вступ. в силу с 09.01.2017).- "Собрание законодательства РФ". -2010.- N 49, ст. 6422.

Сведения об авторе:

Кожухарь Наталья Александровна – магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: kozhuhar.natalia@mail.ru.

АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО СТРАХОВАНИЯ

THE INFORMATION ASYMMETRY ON THE MORTGAGE INSURANCE MARKET

В.С. Круглова
V.S. Kruglova

Статья посвящена проблемам асимметрии информации на рынке ипотечного страхования. Изучены основные особенности раскрытия информации страховыми компаниями, а также предоставления ими информации страхователям. Выявлены и проанализированы примеры недобросовестного поведения страховщиков при заключении договоров ипотечного страхования.

The article is devoted to the problems of information asymmetry on the mortgage insurance market. This research shows special features of insurers information disclosure and information submitting to policyholders. There are some examples of insurance companies improper conduct to policyholders in the process of mortgage insurance contract execution as well.

Ключевые слова: асимметрия информации, комплексное ипотечное страхование, договор страхования, раскрытие информации

Keywords: asymmetry of information, comprehensive mortgage insurance, disclosure, insurance contract

В самом общем виде, асимметрия информации- ситуация, при которой один контрагент при заключении договора(контракта) обладает всей необходимой информацией, а другие контрагенты нет [1, с 205]. На рынке страхования асимметрия информации носит двоякий характер: неполную информацию получают и страхователь, и страховщик. Страховщики не могут быть полностью уверены в информации об объектах страхования, предоставленной страхователями, а страхователи в свою очередь, не зная специфики страхового законодательства и особенностей заключения договора страхования, зависят от той информации, которую предоставляет страховщик при заключении договора.

Не является исключением и ипотечное страхование- комбинированный вид страхования, который может состоять из следующих видов: страхование от несчастных случаев и болезней; страхование имущества; титульное страхование; страхование ответственности заемщика [2, с 594]. Не являясь фактически обязательным страхованием для заемщика, ипотечное страхование со стороны банков носит добровольно-принудительный характер. Коммерческие банки привязывают заключение договора ипотечного кредитования и размер процентной ставки по нему к факту заключения договора комплексного ипотечного страхования причем в определенных страховых компаниях, в которых по сути выступают страховыми агентами и реализуют страховые услуги данных компаний. Вопросы данного исследования являются актуальными, так как растет спрос на ипотечное кредитование, и как следствие, на ипотечное страхование, ввиду чего увеличивается число примеров недобросовестного поведения страховщиков.

Цель исследования: изучение асимметрии информации в отношениях между страхователями и страховщиками на рынке ипотечного страхования.

Методы, используемые в исследовании: изучения специализированной литературы, изучение Интернет-сайтов страховых компаний и страховой документации, анализ, сравнение полученной информации.

При проведении исследования были изучены Интернет-сайты семи страховых компаний, рассмотрена общая информация, а также Правила страхования по комплексному ипотечному страхованию. В процессе исследования проверялась гипотеза о наличии асимметрии информации по отношению к страхователю ввиду неэтичного поведения страховщиков. В целом, доля анализируемых страховых компаний в общем объеме рынка в 2015 году составила 26,1%, а в 2016 - 27,6%, что показывает значимость и репрезентативность исследования.

Первое направление исследования связано с обязательным раскрытием информации страховыми компаниями по законодательству[3, ст. 6]. На основании этой информации потребители услуг могут сделать вывод о надежности страховой компании и целесообразности заключения с ней сделки. По результатам анализа было выявлено: 14% страховых компаний не публикуют Правила страхования по всем осуществляемым видам страхования, у 14% пока нет финансовой отчетности за 2016 год.

Второе направление - информация, предоставляемая страховщиком страхователю при заключении договора. По Федеральному закону от 07.02.1992 N 2300-1-ФЗ "О защите прав потребителей" исполнители обязаны разъяснить по-

ребителю все обстоятельства, которые могут оказать влияние на качество услуги[4, ст. 36]. Только 43% страховщиков разъясняют обязанность страхователя сообщать обо всей существенной информации, которая может повлиять на наступление страхового случая с указанием последствий несоблюдения этого требования, 28,5% не разъясняют последствий, а 28,5% не указывают на этот факт вообще. Только 14% страховых компаний указывают на то, что страхователь обязан сообщать об изменении всей существенной информации. Всего 43% страховщиков разъясняют, что клиент имеет право в течение 5 дней после заключения договора отказаться от договора страхования, и вернуть в полном объеме уже уплаченную страховую премию. 43% страховых компаний указывают в Правилах страхования на некоторые дополнительные затраты при заключении договора (медицинское освидетельствование, экспертиза). Все страховые компании не публикуют образец стандартного договора для предварительного ознакомления.

Третье направление - исследование информации, предоставляемой страхователям и касающейся специфики ипотечного страхования. 57% страховых компаний предлагают стандартный комплексный ипотечный продукт, при этом только 43% указывают, что предоставлен выбор отдельных рисков внутри одного вида страхования. По Федеральному закону от 16.07.1998 № 102-ФЗ "Об ипотеке (залоге недвижимости)" обязательным является только страхование недвижимости, передающийся в залог по договору ипотеки, но банки часто требуют комплексное ипотечное страхование, так как без него могут отказать в выдаче кредита или повысить процентную ставку по кредиту [5, ст. 31]. 86% страховых компаний не разъясняют возможность заключения договора ипотечного страхования без договоров титульного и страхования от несчастных случаев и болезней. 57% страховых компаний не указывают на необходимость медицинского осмотра и 72% страховщиков не указывают на необходимость осмотра имущества при заключении договора. Все страховые компании готовы предоставлять ипотечное страхование только по кредитам, выдаваемым банками- партнерами, что ограничивает страхователя в выборе страховой компании, а страховщик может повышать тарифы.

В результате можно сделать вывод, что выдвинутая в начале исследования гипотеза верна. Действительно, на рынке ипотечного страхования значительное влияние оказывает асимметрия информации. Можно сделать вывод о том, что при заключении договора страхования страхователи сталкиваются с неэтичными действиями и недобросовестным поведением страховщиков в отношении предоставления и разъяснения всей необходимой информации.

В качестве рекомендаций можно предложить следующее. Во-первых, со стороны законодательной базы, необходимо внести изменения в законодательство о защите прав потребителей, которые будут учитывать специфику страховых услуг и особенности заключения договора страхования. Во-вторых, со стороны органов страхового надзора необходимо ужесточить санкции за неправомерность действий страховщиков в отношении раскрытия и предоставления информации страхователям при заключении договора страхования. Также, Всероссийской союз страховщиков и формирующиеся саморегулируемые органи-

зации должны предпринять меры в отношении мониторинга качества предоставляемых услуг, внедрения обязательных к соблюдению страховщиками стандартов, а также способствовать разработке Интернет-сайтов, позволяющих сравнивать страховые продукты разных компаний. В отношении страховых компаний: необходимо улучшить интерфейс сайтов страховщиков для упрощения поиска общей информации, а также упрощения текстов Правил страхования для более удобного поиска и получения необходимой информации страхователями по конкретному виду страхования.

Список литературы:

1. Капогузов Е.А. Введение в экономическую теорию. Омский гос. университет, 2014. 303с.
2. Орланюк - Малицкая Л.А. Страхование. М.: Издательство Юрайт; Высшее образование, 2010. 828 с.
3. Об организации страхового дела в Российской Федерации: федеральный закон от 27.11.1992 N 4015-1 // РГ. 1993. № 6.
4. О защите прав потребителей: федеральный закон от 07.02.1992 N 2300-1-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 3.
5. Об ипотеке (залоге недвижимости): федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ // РГ. 1998. № 137.

Сведения об авторе:

Круглова Валерия Сергеевна- студент- бакалавр 3-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: lera0404lera@gmail.com

**ЗАЩИЩЕННОСТЬ ИНВЕСТОРОВ
НА РЫНКЕ БРОКЕРСКИХ УСЛУГ**

**INVESTOR PROTECTION ON THE MARKET
OF BROKERAGE SERVICES**

**Д.К. Крючков
D.K. Kriuchkov**

В статье рассматривается проблема защиты интересов клиентов брокерских компаний. Проведен анализ договоров на брокерское обслуживание и раскрыты их характеристики в рамках теории контрактов. Определены финансовая устойчивость брокерских организаций и перспективы их развития. Сделаны выводы о соблюдении брокерскими фирмами требований законодательства и стандартов саморегулируемых организаций.

The article deals with the issue of protecting the interests of clients of brokerage organizations. The brokerage agreements were reviewed and their characteristics were disclosed within the contract theory. The financial sustainability and develop-

ment prospects of brokerage organizations have been identified. The conclusions that were reached on the compliance of brokerage firms with the requirements of legislation and standards of self-regulating organizations are made.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, брокерская деятельность, договоры на брокерское обслуживание

Keywords: securities market, brokerage activity, brokerage agreement

Защищенность интересов клиентов брокерских компаний следует рассматривать по трем критериям: во-первых, это соблюдение брокерскими компаниями требований законодательства и стандартов саморегулируемых организаций; во-вторых, это условия, на которых составляется договор на брокерское обслуживание; в-третьих, это финансовая устойчивость брокерских компаний.

Для анализа методом случайной выборки были отобраны 45 организаций, осуществляющих брокерскую деятельность, что составило 10,2% от общего числа организаций. Анализ выбранных брокеров показал, что 11,1% брокерских компаний (5 брокеров) являются кредитными организациями и совмещают свои основные банковские функции с функциями профессионального участника, а 88,9% (40 брокеров) осуществляют исключительно функции профессионального участника. В ходе исследования был проведен качественный анализ брокерских фирм на предмет соблюдения законодательства и стандартов саморегулируемых организаций, а также были рассмотрены договоры на брокерское обслуживание. Приемы количественного анализа позволили определить финансовую устойчивость организаций и перспективы их развития.

Клиент обращается в брокерскую компанию с поручением совершить сделки с его ценными бумагами и денежными средствами. При этом возникает проблема асимметрии информации, которая заключается в том что, брокерская компания обладает большим, чем клиент, объемом информации, как в предконтрактной ситуации, так и после. Это в свою очередь, может привести к оппортунизму с стороны брокерской компании [1]. Кроме того, и брокер, и клиент преследуют одну и ту же цель – получение максимального дохода, однако достижение этой цели, как первым, так и вторым часто приводит к конфликту интересов, и, как следствие, к возможному оппортунистическому поведению со стороны брокерской компании [2]. Для защиты интересов клиентов брокерских компаний законодатель разработал ряд нормативных актов, обязывающих брокеров раскрывать всю необходимую информацию о своей деятельности и действовать в рамках заключенного договора, ставя интересы клиента выше своих.

Анализ информации, обязательной к раскрытию брокерскими компаниями показал, что только 30 организаций (66,7%) раскрывают информацию в полной мере. Тринадцать брокерских компаний (28,9%) не выполняют такие общие требования законодательства, как предоставление информации о стандартах саморегулируемых организаций (22,2%), опубликование бухгалтерской (финансовой) отчетности за 3 года (6,7%). Две брокерские компании (4,4%) нарушают специальные требования, а именно - не имеют на своем сайте документ, содержащий информацию о признании лица квалифицированным инве-

стором. Кроме того, 23 компании (51,1%) не следуют стандартам, декларируемым саморегулируемыми организациями НАУФОР и НФА, что может нести дополнительные риски для клиентов.

Взаимоотношения брокерской компании и клиента строятся в рамках заключенного договора на брокерское обслуживание. В теории существуют три вида договоров, заключаемых между брокерской фирмой и клиентом: договор поручение, договор комиссии, агентский договор [5]. На практике в основном используется агентский договор – все 45 рассмотренных договоров на брокерское обслуживание являются агентскими. Для уяснения экономического смысла договор на брокерское обслуживание был рассмотрен, базируясь на гипотезах институциональной экономической теории, а именно – теории контрактов (см. таблицу 1).

Проанализировав особенности договора на брокерское обслуживание, можно прийти к выводу, что агентский договор между брокерской фирмой и клиентом по своей сути является неоклассическим, а, следовательно, предполагает долгосрочное сотрудничество в условиях неопределенности и невозможность предугадать все последствия совершения сделок.

Таблица 1 – Характеристика договора на брокерское обслуживания с точки зрения теории контрактов

Свойства контракта	Характеристика договора на брокерское обслуживание (агентского договора)
1. Полнота	Неполный
2. Формализованность	Явный
3. Частота	Случайный
4. Гарант	Третья сторона
5. Гибкость	Возможно корректировать

Таблица составлена автором самостоятельно на основе анализа источников [3,4].

Анализ договоров на брокерское обслуживание показал, что все компании на своих сайтах имеют образец договора на брокерское обслуживание или регламент брокерского обслуживания. Шесть компаний (13,3%) предлагают своим клиентам индивидуальный договор, остальные – договор присоединения. Только три компании (6,7%) позволяют вносить своим клиентам изменение в договор после соглашения обеих сторон. Невозможность вносить изменения нивелирует индивидуальный характер отношений между брокерской фирмой и клиентом и договор приобретает признаки классического контракта, который исключает гибкость контрактных отношений и присоединяющаяся к договору сторона (клиент) остается без надлежащей правовой защиты. В договорах и регламентах брокеры прописывают много ситуаций, за которые они не несут ответственности, возлагая ее на клиента или третьих лиц. Таким образом, клиенты при заключении договора почти никак не застрахованы.

Анализ финансового положения брокерских компаний показал, что все организации выполняют требования к достаточности собственных средств. Од-

нако только у 40% компаний (18 брокеров) данный показатель имеет положительную динамику за рассматриваемый период, а у 22,2% компаний (10 брокеров) данный показатель снизился более чем в два раза. Кроме того, величина собственного капитала стабильна на протяжении всего периода только у брокеров-банков, а у остальных брокеров величина собственных средств сильно варьируется. Коэффициентный анализ показал, что только 8 компаний (17,8%) имеют хорошее финансовое состояние, 7 компаний (15,6%) имеют неудовлетворительное состояние, а 35 компаний (77,8%) - удовлетворительное.

На основе проанализированных данных сделаны следующие выводы:

1. Большинство компаний, а именно 66,7%, не выполняют требования законодательства и саморегулируемых организаций, однако они продолжают функционировать. В ближайшее время стоит ожидать дальнейшее снижение количества компаний, имеющих право осуществлять брокерскую деятельность. Однако положение банков остается стабильным.
2. Степень ответственности брокерской компании, прописанная в договоре, сильно ограничена, а значит, клиенты остаются без надлежащей правовой защиты и несут высокие риски потери своих активов.

Список литературы:

1. Вилкова Т.Б. Брокерская деятельность на рынке ценных бумаг: учебное пособие. – М: КНОРУС, 2010. – 168 с.
2. Вилкова Т.Б. Конфликт интересов при осуществлении брокерской деятельности на рынке ценных бумаг // Вестник Финансового университета. – 2007. - № 1 – С. 123–131.
3. Земцов Л.В. Институциональная экономика: учеб. пособие. – Томск: Эль Контент, 2012. – 168 с.
4. Лебедева Н.Н., Николаева И.П. Институциональная экономика: учебник для бакалавров. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 208 с.
5. Стародубцева Е.Б. Рынок ценных бумаг: учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2012. – 176 с.
6. О составе, объеме, порядке и сроках раскрытия информации профессиональными участниками РЦБ [Электр.ресурс]: указание от 28.12.2015 № 3921-У (ред. от 24.11.2016). Доступ из правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс». Прил.1,2.

Сведения об авторе:

Крючков Даниил Константинович – студент 3 курса экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: Kruchkov_96@mail.ru

КАПИТАЛИЗАЦИЯ РАСХОДОВ НА НИОКР CAPITALIZATION OF R&D EXPENDITURE

В.А. Лукьянова
V. A. Lukanova

В современных рыночных условиях основополагающим фактором обеспечения устойчивого экономического роста становятся инновации. Организации осуществляют научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, целью которых является получение новых научных и технических знаний и их дальнейшее использование при производстве новых или значительно улучшенных продуктов, процессов, систем или услуг до начала их производства или использования. В статье представлены результаты эмпирического исследования капитализации расходов на НИОКР.

In modern market conditions the basic factor of sustainable economic growth is innovation. Organizations are carrying out research and development work to create the innovations. Innovation is the implementation of a new or significantly improved, products, processes, systems or services before their commercial production or use. The article presents the results of an empirical study of the capitalization of R&D expenditure.

Ключевые слова: инновации, бухгалтерский учет расходов на НИОКР, отражение НИОКР в финансовой отчетности, капитализация расходов на НИОКР, нематериальные активы

Keywords: innovations, accounting of R&D expenditure, R&D is reflected in the financial statements, capitalization of R&D expenses, intangible assets

Развитие экономики и повышение конкурентоспособности компаний невозможны без осуществления затрат на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР). В настоящее время проведение и внедрение результатов НИОКР считается одним из основных приоритетных направлений деятельности государства.

К НИОКР относятся разработки, связанные с созданием новой или усовершенствованием готовой продукции либо технологии. При этом такие работы могут производиться как специализированными научно-исследовательскими учреждениями, так и любыми коммерческими организациями и физическими лицами. Также для формирования отчетной информации важно выделять стадии работ: научно-исследовательские работы (НИР), опытно-конструкторские разработки (ОКР), технологические работы (ТР).

Среди регуляторов финансового учета существует два варианта учета расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Первая точка зрения, которая нашла свое отражение в международных стандартах финансовой отчетности и в национальных нормах, базирующихся на МСФО, гласит, что расходы на НИОКР могут быть капитализированы при выполнении ряда определенных условий. Определяющим условием является воз-

возможность получения экономических выгод в будущем. Оппонирующий взгляд, который сформирован в американских стандартах учета GAAP, утверждает, что все расходы на НИОКР должны списываться в том периоде, в котором они были понесены. Такой подход обусловлен тем, что НИОКР невозможно соотнести с получением доходов в будущем периоде, поскольку отсутствует прямая связь с получением прибыли. Обе точки зрения подкрепляются рядом аргументов и проведенных исследований. Так, существует ряд исследований, объясняющих необходимость списания расходов на НИОКР в текущем периоде. Главными аргументами в пользу такого подхода являются:

- 1) неопределенность будущих выгод от результатов НИОКР;
- 2) необходимость универсального и единого метода учета расходов на НИОКР;
- 3) наличие фактора возможной капитализации расходов на НИОКР как инструмента управления финансовой отчетностью [3, с. 86].

Российские правила бухгалтерского учета расходов на исследования и разработки позволяют при различных вариантах полученного результата по ним признавать их в финансовой отчетности нематериальными активами, активами которые не подлежат правовой охране, а также текущими расходами, что является элементом учетной политики экономического субъекта.

В современной мировой практике распространено мнение, что при любых методах бухгалтерского учета расходы на НИОКР часто выступают средством управления данными в финансовой отчетности. Так, при обязательном требовании списывать расходы на НИОКР в текущем периоде, компании просто уменьшают расходы на НИОКР для того, чтобы не допустить глубокого падения прибыли в неблагоприятные годы, либо чтобы сохранить положительную динамику роста прибыли [3, с. 87].

Анализ литературы показал, что есть лишь очень небольшое количество исследований, посвященных изучению статистической зависимости между капитализацией расходов на НИОКР и мотивацией управления финансовой отчетностью. Одним из таких исследований является анализ, проведенный Маркарьяном, Поцца и Пренсипе [4, с. 48-49]. В своем исследовании на основе данных компаний, зарегистрированных на Миланской бирже, авторы смогли продемонстрировать, что решения компаний капитализировать расходы на НИОКР вызваны двумя главными факторами:

- 1) стремлением к сглаживанию прибыли — изменением процента капитализируемых расходов на НИОКР в зависимости от текущих показателей операционной прибыли;
- 2) для выполнения долговых ковенантов.

Аналогичное исследование было проведено Освальдом и Заровиным для компаний в Великобритании [4, с. 50]. Авторами было показано, что компании, списывающие расходы на НИОКР, а также те компании, которые эти расходы капитализируют, используют это в качестве средства управления финансовой отчетностью. При этом авторы делают вывод, что в первом случае эффекты от такого управления являются более пагубными как для компаний, так и для экономики страны в целом.

Вышеупомянутые исследования показали, что зарубежные компании, капитализирующие расходы на НИОКР, имеют как минимум два основных мотива в отношении управления финансовой отчетностью: сглаживание прибыли и соблюдение финансовых обязательств. Для первого мотива капитализация расходов, т.е. увеличение величины активов компании вместо списания их на расходы, позволяет отразить более высокую прибыль компании в текущем периоде. Следовательно, изменение суммы капитализированных расходов на НИОКР дает возможность избежать провалов прибыли в неблагоприятные годы и обратно перераспределить избыток прибыли из благоприятных периодов на последующие годы.

Таким образом, существует отрицательная корреляция между изменением рентабельности компании и величиной капитализируемых расходов на НИОКР.

Для проверки данной гипотезы относительная капитализированная величина расходов на НИОКР определялась по отношению к общей величине активов в балансе.

Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (ред. от 17.12.2014) (введен в действие на территории РФ Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н) // Справочно-правовая система «Гарант»: сайт.- URL: <http://base.garant.ru/70108365/> (дата обращения: 18.05.2017).

2. Приказ Минфина РФ от 19.11.2002 № 115н (ред. От 18.09.2006) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (ПБУ 17/02)» // Справочно-правовая система «Гарант»: сайт.- URL: <http://base.garant.ru/12129182> (дата обращения 18.05.2017).

3. Леевик Ю.С. Управление финансовым результатом: эмпирическое исследование в России // Экономика и управление. 2009. № 2/5 (42). С.85–90.

4. Жумаев А. С., Леевик Ю. С. Капитализация расходов на НИОКР как способ управления финансовой отчетностью российских компаний// Экономика и управление. 2014. № 12(110), С. 47-50.

5. Красильников, А.А. Учет нематериальных активов / А.А. Красильников. - М.: Лаборатория книги, 2010. - 43 с.

Сведения об авторе:

Лукьянова Виктория Александровна – магистрант 1-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского»

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА «БИТРИКС 24» НА ПРЕДПРИЯТИИ ООО «ОМСКВИНПРОМ»

PROBLEMS OF APPLICATION THE SOFTWARE «BITRIX 24» AT THE ENTERPRISE ООО «OMSKVINPROM»

А.Ю. Махонина
A.Yu. Makhonina

Многие современные предприятия используют в своей работе разные информационные системы, которые позволяют им решать управленческие задачи. Однако предприятия не задумываются, что при замене одной информационной системы на другую можно добиться решения ряда сопутствующих проблем, которые встречаются на производстве.

Many modern enterprises use in their work different information systems that allow them to solve managerial tasks. However, enterprises do not think that when replacing one information system with another, it is possible to solve a number of other problems that are encountered in production.

Ключевые слова: ООО «Омсквинпром», современные технологии, информационные системы, «Битрикс 24», «Мегаплан», «Онлиофис», инструменты, управление, затраты

Keywords: ООО «Omskvinprom», modern technologies, information systems, «Bitrix 24», «Megaplan», «Onlyoffice», tools, control, expenses

ООО «Омсквинпром» - признанный лидер рынка алкогольной продукции в России. Каждый год компания «Омсквинпром» внедряет новые инновации и повышает качество выпускаемой продукции, которую она выводит на рынок. Высококачественная продукция компании собрала свою аудиторию не только в России, но и за рубежом. За 2016 год объем продаж компании составил почти 4,5 млн. дол., а выручка около 17 млрд. руб. Ликероводочный завод «Омсквинпром» оснащен современными технологиями производства и контроля, что позволяет говорить о высочайшем качестве продукции. Также в декабре 2016 года было запущено новое предприятие «Русский Купажный завод» располагающийся в Московской области. Новый ликероводочный завод оснащен самым современным производственным оборудованием, что еще более повышает качество продукции и задел на разработку совершенно новой продукции. «Русский Купажный завод» позволит более эффективно и правильно организовать логистику двух предприятий. На каждом из заводов численность работников составляет около 2000 человек, которыми необходимо эффективно управлять, чтобы добиваться постоянного роста компании. Метод работы был далеко неэффективен: звонишь по телефону конкретному человеку и ставишь ему конкретную задачу и определенные сроки. Если сроки прошли, а ответа – нет, то приходится еще раз звонить или писать письмо. Все эти информационные потоки отнимают много времени, а также ставят проекты, разрабатываемые в компании, под угрозу задержки или срыва. Возникают проблемы неэффектив-

ного взаимодействия персонала с различными подразделениями. «Омсквин-пром», как предприятие, постоянно внедряющее современные технологии, начал использовать программный продукт «Битрикс 24».

Существует множество ИС, предлагающих функции управления предприятием. Рассмотрим и сравним популярные сервисы как:

Битрикс 24 – апрель 2012 г. - современный сервис, обладающий огромным функционалом, а также развитой системой взаимодействия сотрудников между собой. Внешним видом он напоминает современную социальную сеть. Присутствуют приложения для мобильных устройств. Если у вас маленькая команда, то сервис можно использовать бесплатно, иначе цена от 990 до 10990 рублей в месяц [1].

Мегаплан – 2008 г. - сервис имеет более строгий дизайн и напоминает органайзер. В данном сервисе отсутствует большое количество функций для коммуникации, все внимание сосредоточено на работе и взаимодействии. Также отсутствует бесплатный тариф, но цены являются более доступными от 330 до 750 рублей в месяц. Присутствуют приложения для мобильных устройств [2].

Onlyoffice (TeamLab) – 2010 г. – данный сервис начинался с бесплатного и имел огромное преимущество над всеми другими в виде встроенного редактора документов, что и осталось его главной изюминкой по сей день. В 2014 году был проведен ребрендинг и сервис стал называться Onlyoffice. В нем был проведен редизайн, выпущены приложения под мобильные устройства и добавлен функционал (Проекты, CRM, Почта и др.), который дает возможность конкурировать с другими оппонентами [3].

«Битрикс 24» - это огромный корпоративный портал, включающий в себя полный комплект инструментов для управления предприятием. Он включает в себя такие составляющие как:

Социальная сеть – легко общаться с коллегами по рабочим вопросам в чате с большой функциональностью;

Задачи и проекты – построение диаграмм Ганта, расчет времени, контроль нарушений и выполнения поставленных задач;

Битрикс24.Диск – обмен рабочими файлами, хранение данных в облаке, совместная работа над одним файлом;

Календари – планирование совещаний, встреч и важных событий;

Звонки – звонки на все виды телефонов;

HR: Управление персоналом – прозрачность структуры компании, инструменты мотивации;

Битрикс24.Почта – бесплатные почтовые ящики каждому сотруднику компании;

Мобильность – все рабочие документы доступны не только на работе, но и в пути домой с телефона, а также дома со своего компьютера [1].

Все вышеперечисленные инструменты программного продукта «Битрикс 24» могли бы легко заменить почти все программы, которые используются для организации работы на данный момент, такие как Microsoft Office Word, Excel, Outlook, Project, а также могли бы послужить заменой служебным телефонам.

Однако на практике оказалось совершенно иначе. С одной стороны, «Битрикс 24» обладает большим количеством преимуществ перед старым способом управления, но не обошлось и без минусов. Ниже представлена таблица, описывающая возникшие проблемы и возможные пути их решения (табл. 1).

Таблица 1 – Проблемы и их системное решение

Проблема	Решение
Перегруженность интерфейса, избыток функций	Воспользоваться услугами программиста, который настроит интерфейс программы для удобного использования на предприятии и уберет заведомо ненужные инструменты. Этот шаг оборачивается для ООО «Омсквинпром» незапланированными затратами, хотя изначально был оплачен полноценный продукт.
Нагрузка на сеть предприятия	Необходимо увеличить пропускную способность интернет-канала предприятия, поменять скорость (тариф) предоставляемого интернет-трафика на более высокую у провайдера, что повлечет большие затраты со стороны предприятия.
Дублирование работ подразделений предприятия	Обеспечение персонала ноутбуками или планшетами для демонстрации своих предложений и задач. Другим вариантом может быть оборудование места совещаний мультимедийной системой с возможностью вывода на большой экран (проектор, экран, ноутбук). Оба варианта имеют большие финансовые затраты со стороны ООО «Омсквинпром».

Таким образом, все вышеперечисленные минусы и их решения не дают в полной мере реализовать все преимущества «Битрикс 24», что делает внедрение нецелесообразным и даже более затратным для предприятия ООО «Омсквинпром» и сложным для внедрения в деятельность работников. ООО «Омсквинпром» отказалось от использования программного обеспечения «Битрикс 24» и вернулось к старой системе, что привело к возникновению проблем в управлении предприятием и пониманию того, что необходима разработка проекта по созданию новой информационной системы, с учетом предыдущего опыта.

Список литературы:

1. Битрикс24.ru - полный набор инструментов для бизнеса URL: <https://www.bitrix24.ru> (дата обращения: 18.04.2017).
2. Мегаклан - CRM система автоматизации бизнеса и управления клиентами URL: <https://megaplan.ru> (дата обращения: 18.04.2017).
3. ONLYOFFICE - офисные приложения для бизнеса онлайн URL: <https://www.onlyoffice.com/ru/> (дата обращения: 19.04.2017).

Сведения об авторе:

Махонина Алина Юрьевна – студент очной формы 3-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: alina_17.96@mail.ru.

ОРГАНИЗАЦИЯ МОНИТОРИНГА НА ГРАДООБРАЗУЮЩЕМ ПРЕДПРИЯТИИ В РЕГИОНЕ

ORGANIZATION OF MONITORING TOWN-FORMING ENTERPRISES IN THE REGIONS

Р.И. Морозан

R. I. Morozan

В статье рассмотрены основные признаки и отличительные черты градообразующего предприятия. Приведены доказательства важности данного типа предприятий в регионе. Освещены основополагающие коэффициенты для мониторинга экономической деятельности градообразующего предприятия.

The article describes the main features and distinctive features of the city-forming enterprise. Proofs of the importance of this type of enterprises in the region. Covered the fundamental factors for the monitoring of economic activity forming enterprise.

Ключевые слова: градообразующее предприятие, мониторинг, регион, мониторинг градообразующего предприятия

Keywords: forming enterprise, monitoring, region, monitoring of city-forming enterprise

Развитие экономики страны зависит от множества факторов, политических, социальных и других событий. Развитие экономики региона в большей степени зависит от менее масштабных факторов. В большинстве случаев локомотивом развития экономики города является предприятие, на котором трудоустроены более половины населения и которое финансирует строительство социальных объектов: школы, больницы, детские сады. В условиях российской экономики такая траектория развития является наиболее актуальной, так как на протяжении многих столетий ресурсный потенциал страны обеспечивает ей роль экспортного гиганта. В советское время активно строились производственные объекты, осваивались северные территории. Зачастую самые крупные и основные предприятия, на которых держится российская экономика, насчитывают 50-70 лет. Речь идет о нефтяных вышках, угольных шахтах и т.д. Так как мы говорим о градообразующих предприятиях, государство обязано контролировать их деятельность, так как это социально значимые объекты, самые важные “экономические единицы в регионе”. Государство регулярно осуществляет мониторинг таких предприятий с целью повышения их производственной, финансовой и социальной эффективности.

Несмотря на то, что такими предприятиями управляют менеджеры с многолетним опытом, объекты находятся под государственным надзором. Это значит, что существует система мониторинга, которая при помощи определенных показателей и критериев оценивает эффективность деятельности коммерческого предприятия с государственной долей участия. Субъект мониторинга за-

креплен пунктом 5 приказа Минэкономразвития России от 04.03.2015 № 126 "О создании Межведомственной комиссии по мониторингу финансово-экономического состояния организаций, входящих в перечень системообразующих организаций", в состав комиссии входят представители Администрации Президента, Министерства экономического развития, Министерства финансов, Министерства строительства и ЖКХ, Министерства здравоохранения, Министерства труда и социальной защиты и тд. Что касается уровня субъекта и муниципалитета, преимущественно информация поступает из органов налоговой службы и органов статистики.

Государство отслеживает не только экономическую эффективность крупнейших предприятий, его задачей стоит защита интересов граждан страны. В силу оппортунистического поведения, управляющая верхушка может ненадлежащим образом выполнять свои социальные обязанности. Именно в выявлении таких недобросовестных игроков заключается одна из важнейших функций государственного регулирования в сфере градообразующих предприятий. Мониторинг деятельности предприятия – сильный и эффективный инструмент.

Градообразующее предприятие является ядром моногорода, которое представляет собой сложную функционирующую систему, в которой город, поселок и т.д. и экономическое предприятие составляет единое целое. Такие города и поселки развиваются благодаря экономической деятельности какого-либо завода, шахты, нефтяной вышки и прочее. Основными характеристиками градообразующего предприятия являются такие факторы, как:

- баланс между рыночным ценообразованием при сбыте готовой продукции и постоянно возрастающими нерыночными издержками;
- занятость населения города, к которому относится это градообразующее предприятие (не менее 25%);
- удельный вес налоговых поступлений в местный бюджет, которые составляют более 50% общих налоговых поступлений бюджета;
- обеспечение коммунальными услугами более 30% жилого фонда города или поселка непосредственно или через организации жилищно-коммунального хозяйства, для которых эти услуги не являются основным видом деятельности [1].

В современных экономических условиях, когда экономика в большей степени стала рыночной по сравнению с административно-командным советским периодом, градообразующее предприятие сталкивается с множеством проблем.

Чтобы осуществлять регулирование на градообразующем предприятии, государственные органы должны обладать большим массивом информации, который позволит составить полную картину экономической и социальной действительности. Для этого правительство использует систему мониторинга.

На сегодняшний день создание единой государственной информационно-аналитической системы по сбору, обработке и распределению информации о производственно-экономической деятельности является глобальной задачей правительства России. Эффективная и тщательно проработанная система мониторинга экономической деятельности градообразующих предприятий позволит

оперативно получать оценку финансового состояния не только органам государственного управления, но и самом производственному предприятию, которое заинтересовано в своем дальнейшем развитии. Вовремя полученные данные позволят принимать соответствующие решения в постоянно меняющейся рыночной конъюнктуре рынка, провести своевременный и объективный анализ экономических процессов на уровне хозяйствующего субъекта. С помощью мониторинга государство сможет отслеживать негативные тенденции, также принимая оперативные действия по стабилизации финансового состояния отдельного градообразующего предприятия и моногородов в целом [2]. Именно поэтому регулирующие органы государственной власти вовремя инициируют процесс мониторинга на градообразующем предприятии. Проведение мониторинга практически всегда происходит ежемесячно, в том числе по производственным показателям (отгрузка товаров, стоимость переработанного сырья и материалов), финансовому состоянию, трудовым ресурсам (средняя численность работников, ФОТ), поступление налогов и сборов в бюджет, потребность в кредитных ресурсах. Инвестиционная деятельность (кроме инвестиций в основной капитал, они отслеживаются каждый месяц) - ежеквартально. Также мониторинг может зависеть от цели проведения исследования – контроль после получения определяющей информации, получение данных перед каким-либо событием и т.д.

Для достижения поставленных целей руководство градообразующего предприятия или регулирующие государственные органы инициируются процесс мониторинга, который может включать:

- средства текущего мониторинга, встроенные в нормальные повторяющиеся операции, включая регулярное вовлечение руководства и контролеров;
- работа комитета по внутреннему или внешнему аудиту, которая предполагает оценку системы внутреннего контроля и рекомендации по ее улучшению;
- оценку средств коммуникации внешними сторонами (покупателями, контролирующими органами, независимыми внешними аудиторами).

В целом объектами контроля будут являться элементы системы внутреннего контроля. Общий алгоритм проведения мониторинга может выглядеть следующим образом:

1. Подготовительная работа (разработка документации по осуществлению мониторинга, планирование мониторинга, получение информации от пользователей).
2. Проведение проверки и ее документирование.
3. Заключительный этап (составление, обсуждение и утверждение итогового отчета по результатам мониторинга, разработка и проведение мероприятий по исправлению недостатков и улучшению системы внутреннего контроля, последующий контроль действий по совершенствованию системы внутреннего контроля, применение мер ответственности или поощрения к исполнителям) [3].

В таблице 1 приведены общие процедуры, используемые в мониторинге. Посредством

данным процедур контролирующие органы государственной власти получают необходимую информацию от руководства градообразующего предприятия [4, 5].

Таблица 1- Процедуры, применяемые в процессе мониторинга

Процедуры, используемые при проверке	Области применения процедур
Устный опрос	Проводится в отношении руководства градообразующего предприятия
Проверка документов	Устанавливается наличие и состояние документации (определяющей элементы системы внутреннего контроля, положения о проведении мониторинга, рабочей документации по результатам контроля)
Инвентаризация	Проведение инвентаризации по единому циклическому плану
Аналитические процедуры	По данным бухгалтерской отчетности рассчитываются финансовые показатели, характеризующие этап жизненного цикла организации

Результаты мониторинга всегда строятся на выполнении плановых показателей, в расчете которых на прямую или косвенно участвуют представители государственной власти, говоря о градообразующем, или социально значимом предприятии. Это различные социальные показатели, вроде средней численности или среднем уровне оплаты труда работников, это производственные показатели (количество выпускаемой продукции или открытых месторождений), инвестиционные показатели (капитал, вложенный в обновление основных фондов) и прочее. На основе выполнения этих показателей, можно строить целый спектр управленческих решений: налоговые льготы, реорганизация совета директоров, выделение из общества непрофильных активов для оптимизации деятельности и многое другое.

Таким образом, процесс мониторинга и правильная интерпретация его результатов системы внутреннего контроля градообразующего предприятия позволит регулирующим органам государственной власти скоординировать контрольные процедуры в соответствии с законодательством, а также сформулировать рекомендации руководству предприятий и прогнозировать их дальнейшую политику согласно установленным стратегическим целям.

Список литературы:

1. Федеральный закон от 26.10.2002 N 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) "О несостоятельности (банкротстве)" [Электронный ресурс]: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/
2. Фонд «Институт экономики города» [Электронный ресурс]: <http://monogorod.net>
3. Моногорода России: как пережить кризис? Анализ социально-экономических проблем моногородов в контексте мирового финансово-

экономического кризиса, влияющего на состояние градообразующих корпораций // Доклад Института Региональной Экономики. Москва, 2008. 80 с.

4. Маслова А.Н. «Особенности включения градообразующих предприятий России в глобальный экономический обмен» // Московский госуниверситет им. М.В. Ломоносова // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия Социальные науки. 2009. № 1 (13). С. 30–34

5. Аналитический доклад «Союз инвесторов. Регион и город. Монопрофильные города и градообразующие предприятия»

[Электронный ресурс]: <http://www.unioninvest.ru>

Сведения об авторе:

Морозан Регина Игоревна - Магистрант 2-года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО "ОмГУ им. Ф.М.Достоевского",

e-mail: remorozan@gmail.com

ПОЗИТИВНАЯ НЕМАТЕРИАЛЬНАЯ МОТИВАЦИЯ СОТРУДНИКОВ

POZITIV INTANGIBLE MOTIVATION

Д.Ю. Мудреченко

D. Y. Mudrechenko

В статье рассмотрены некоторые примеры нематериальной мотивации сотрудников. Целью написания данной статьи стало отражение главного принципа подбора нематериальной мотивации – индивидуальность. Примеры мотивации сотрудников были взяты из деятельности западных коллег в различных организациях. На основе данной статьи каждый руководитель может выделить для себя ряд наиболее подходящих методов нематериальной мотивации своего рабочего коллектива.

The article considers some examples of non-material motivation of employees. The purpose of this writing was the reflection of the main principle of selection of non-motivation – personality. Examples of personnel motivation were taken from the activities of the Western colleagues in various organizations. On the basis of this article, each head can select for themselves the most appropriate methods of intangible motivation of its workforce.

Ключевые слова: Нематериальная мотивация; Сотрудники; Персонал; Бизнес; Потребности; Пирамида Маслоу

Key words: Intangible motivation; Employees; Staff; Business; Needs; Maslow's Pyramid

Как просыпаться по утрам легко и с хорошим настроением? Вопрос, который по некоторым данным волнует 40% населения Земли. Все дело в правильной мотивации. Так что же это такое? Мотивация – это динамический пси-

хофизиологический процесс, который управляет поведением человека и определяет его организованность, направленность и активность. Проблемой мотивации на протяжении уже долгого времени занимаются такие специалисты как психологи, социологи, менеджеры. Нематериальная мотивация же - это мощнейший инструмент управления командой.

Существуют ключевые правила создания нематериальной мотивации.

Во-первых, нематериальная мотивация должна решать тактические задачи вашего бизнеса. В первую очередь, используемые стимулы должны быть направлены на решение конкретных задач, стоящих перед вашим бизнесом.

Во-вторых, нематериальная мотивация должна охватывать все категории работников.

Следующий важный элемент, который должен быть учтен при создании нематериальной мотивации это этап становления фирмы. В небольшом семейном бизнесе главный мотиватор – энтузиазм. Когда компания переходит на следующий этап своего развития, когда работников становится больше и часть процессов формализуется, мотивационные программы должны быть нацелены на признание заслуг каждого работника, отдела или подразделения компании.

Правильный подбор методов нематериальной мотивации персонала является также неотъемлемой частью успешного управления. Нам зачастую кажется, что то, что мотивирует нас, будет мотивировать и других. Однако это не так. Для того чтобы подобрать правильные методы мотивации, вам необходимо первоначально собрать сведения об истинных потребностях сотрудников. И в данном случае вам поможет пирамида потребностей Абрахама Маслоу. Важно определить какие потребности для ваших сотрудников ведущие, и разработать соответствующие факторы мотивации.

Поощрения не должны становиться обычным явлением, потому что единообразные мотивационные программы только угнетают ваших сотрудников. Поэтому, раз в полгода стоит продумывать несколько новую мотивационную программу.

В данной статье хотелось бы представить ТОП самых оригинальных способов нематериальной мотивации сотрудников организаций всего мира.

Владелица маркетинговой компании «Hime & Company», где работают только женщины, включила в мотивационную программу отпуска по причине «разбитого сердца». Это ноу-хау было введено в последствии опроса среди персонала, которые испытывают стресс из-за разрыва со своими «половинками», и в результате чего, не могут сосредоточиться на работе. При расставании с любимым сотрудницы имеют право на несколько дней отпуска.

Крупная японская компания, которая предоставляет интернет-услуги, прекратила все дискуссии о ежегодной прибавке к зарплате с помощью игральных костей. Сотрудники кидают кости на удачу: прибавка к зарплате может составлять от 1 до 6%, смотря кому какая цифра выпадет на костях.

Компания Google, 4 года возглавляющая топ лучших работодателей мира, славится прежде всего своим необычным офисом в «Mountain View». Объект зависти и восторга, «Googleplex» вместил в себя помимо собственно рабочих

помещений спортивный комплекс, небольшую клинику, химчистку и парикмахерскую.

Многие компании для повышения командного духа проводят спортивные или творческие конкурсы среди сотрудников. «МТС» практикует проведение «Лиги чемпионов», а «MacDonald's» — «Голос МакДональдз». Компания «Nayada» каждый год проводит собственный «Оскар», где отмечает самые лучшие качества своих работников.

Маркетинговая компания «Hime&Co» разрешает сотрудникам брать отгулы на полдня в том случае, если в магазинах действуют распродажи. Такая задумка стала идеальным способом выплеска эмоций и оптимизации дисциплины.

Лидер среди менеджеров по продажам по итогам года в компании «Фостерс» на протяжении 6 месяцев может не соблюдать деловой дресс-код и не отвечать на звонки начальства после 18:00.

Еще одним любопытным примером "силы слова" была империя Стива Джобса. Консультанты его компании, то есть люди креативные и умные, занимали должность со скромным названием "гений". Идея имела двойную пользу: во-первых, руководитель делал акцент на том, что в его команде работают только непосредственные люди, которые, в свою очередь, были весьма горды своим статусом, работали хорошо, дабы оправдать оказанное доверие.

Если у сотрудника рождается идея нового проекта и руководитель решает, что проект нужен компании, его реализацию поручают инициатору. После успешного выполнения задачи работнику дарят абонемент в бассейн или на йогу, предоставляют бесплатные обеды на месяц, оплачивают проездной или бензин для личного автомобиля.

В статье представлены далеко не все идеи мотивации сотрудников. Триумф компании зависит от фантазии, желания и заинтересованности самого менеджера.

Таким образом, если в вашей компании нет сплоченного коллектива, переходите к мотивационным мероприятиям постепенно. Не нагружайте сотрудников всем сразу – это породит нездоровый соревновательный дух и борьбу. Мотивация – одна из важнейших составляющих управления. А правильная мотивация – залог успешного и грамотного управления. Идеальный руководитель – друг коллектива. Так станьте лучшим другом для своей второй семьи, и вы сразу заметите положительный результат.

Список литературы:

1) Ноздрина Е. Е., Казакова А. Д., Свириденко А. Д., Якуненкова В. В., Рожкова О. В., Добрынин А. С., Малышев Н. Д., Юрцев С. А., Бранд И. Д., Мамонтов Н. С. Система нематериальной мотивации персонала: 5 основных правил создания // Молодой ученый. — 2015. — №15. — С. 403-405.

2) Мотивация деятельности человека // [Электронный ресурс] - 2017 – URL: <https://4brain.ru/psy/psihologija-motivacii.php>

3) Нематериальная мотивация персонала – система, способы, примеры // [Электронный ресурс] - 2016 – URL: <http://hr-portal.ru/article/nematerialnaya-motivaciya-personala-sistema-sposoby-primery>

4) 10 самых оригинальных способов нематериальной мотивации сотрудников // [Электронный ресурс] – 2015- URL: <https://bel.biz/afisha/treningi/10-samyh-originalnyh-sposobov-nematerialnoj-motivacii-sotrudnikov>

5) 40 примеров нестандартной мотивации со всего мира // [Электронный ресурс] – 2015 – URL: <http://mishurama.blogspot.ru/2014/08/40-16-30.html>

Сведения об авторе:

Мудреченко Дарья Юрьевна - студентка 3 курса обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail mudrenchenko-darya.96@gmail.com

**КОНТРАКТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОВЕРИТЕЛЬНОГО
УПРАВЛЕНИЯ НА РЫНКЕ КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ
В РОССИИ**

**CONTRACTUAL REGULATION OF FIDUCIARY MANAGEMENT
ON THE COLLECTIVE INVESTMENT MARKET IN RUSSIA**

**Е.А. Огорелкова
Е.А. Ogorelkova**

Статья посвящена вопросам регулирования параметров договоров доверительного управления на рынке коллективных инвестиций России. Исследование проведено на примере управляющих компаний паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов. Осуществлен сравнительный анализ договоров доверительного управления паевыми инвестиционными фондами и договоров доверительного управления негосударственными пенсионными фондами. Выявлена возможность регулирования договоров в интересах инвесторов по таким параметрам как срок договора, размер вознаграждения, срок погашения инвестиционных паев и срок выплаты денежной компенсации при погашении инвестиционных паев.

The article is devoted to the regulation of management agreements' clauses on collective investment market of Russia. The study is based on investment and private pension fund management company's research. A comparative analysis of investment fund and private pension fund management agreements was conducted. Management companies and investment funds have a possibility to regulate in their agreements such clauses as the term of the contract, the amount of reward, the term of investment share redemption and the term of money compensation.

Ключевые слова: управляющая компания, деятельность по управлению паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами, договор доверительного управления

Keywords: management companies, investment and private pension fund management, management contract

Управляющие компании занимаются управлением паевых инвестиционных фондов (далее - ПИФ) и негосударственных пенсионных фондов (далее - НПФ) на основании договора доверительного управления. Целью работы является определение возможности регулирования параметров договоров доверительного управления ПИФ и НПФ для защиты интересов инвесторов.

По данным Центрального Банка на 10.04.2017 г. общее число управляющих компаний инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами в России составило 322 организации. Управляющие компании осуществляют свою деятельность на основании специальной лицензии Банка России. Их основная роль заключается в управлении средствами указанных фондов.

Паевой инвестиционный фонд - это обособленный имущественный комплекс, который, не является юридическим лицом [3, ст.10]. Управляющая компания является инициатором создания ПИФ, осуществляет доверительное управление портфелем фонда. Негосударственный пенсионный фонд является организацией, деятельностью которой является негосударственное пенсионное обеспечение [1, ст.2], При доверительном управлении ПИФ роль управляющей компании НПФ заключается в размещении средств пенсионных накоплений.

Управляющая компания выполняет свои функции на основании договора доверительного управления. Поскольку деятельность по управлению ПИФ и НПФ отличается по своему содержанию, то и договоры доверительного управления тоже имеют свои особенности. С НПФ управляющая компания заключает индивидуальный договор доверительного управления, условия которого не раскрываются. Договор доверительного управления ПИФ заключается другим способом. Инвесторы, покупая инвестиционные паи, присоединяются к Правилам доверительного управления. Для договоров доверительного управления есть типовые формы, установленные Постановлениями Правительства РФ от № 65– для НПФ [4] и № 564 -для закрытого ПИФ [2]. Сравнение типовых форм договоров доверительного управления ПИФ и НПФ представлено в таблице 1.

Сравнение договоров доверительного управления ПИФ и НПФ показал, что они имеют ряд общих черт: оба, в соответствии с теорией контрактов, являются классическими, совпадает максимальный срок договора – 15 лет, для них обязательна письменная форма. Однако существует и ряд отличий. К примеру, в соответствии с теорией контрактов договор доверительного управления НПФ по виду является индивидуальным, а Правила доверительного управления ПИФ – договор присоединения. Так же, Условия Правил доверительного управления ПИФ для неквалифицированных инвесторов раскрываются, а договор доверительного управления НПФ – нет. Оба договора предусматривают наличие инвестиционной декларации. Инвестиционная декларация отражает состав и структуру активов фонда, описывает риски инвесторов, связанные с инвестированием в фонды. Инвестиционная декларация нацелена на защиту прав инвесторов, поскольку позволяет инвестору выбрать фонд, приемлемого

уровня кредитного и рыночного риска.

Таблица - 1 Сравнение договоров доверительного управления ПИФ и НПФ*

Критерии сравнения	Типовой договор доверительного управления закрытым ПИФ	Типовой договор доверительного управления НПФ
Тип договора в соответствии с теорией контрактов	Классический	
Право собственности	У доверителя	
Срок	15 лет	
Максимальная сумма вознаграждения управляющей компании	10% от дохода от управления	
Вид договора	Присоединение	Индивидуальный
Раскрытие условий договора	Требуется обязательное раскрытие	Требуется обязательное раскрытие
Субъект, с которым УК заключает договор	С владельцем инвестиционных паев	С НПФ (с уполномоченным представителем)
Выгодоприобретатель	Владельцы инвестиционных паев	НПФ
Сфера полномочий УК	Управление портфелем, составление договора доверительного управления, право определять первоначальную стоимость пая.	Управление портфелем
Необходимые расходы УК	Не установлен максимум	Не более 1% СЧА
Возможность изменения договора доверителем	Общее собрание владельцев паев в рамках договора	Не указано
Расторжение договора	Для закрытого ПИФ невозможно Для открытого\интервального путем погашения инвестиционного пая	Фонд вправе отказаться от исполнения договора при условии выплаты управляющей компании вознаграждения,
Инвестиционная декларация	Есть, один из разделов договора доверительного управления	Есть, в виде приложения к правилам доверительного управления
Описание рисков, связанных с инвестированием	Указываются в рамках договора	Указываются в рамках инвестиционной декларации

*Сост. автором на основании типовых форм договоров доверительного управления

Договор доверительного управления НПФ является индивидуальным, а это значит, что до его заключения субъекты договорных отношений могут говорить дополнительные условия, не установленные типовой формой. Напротив, в договор доверительного управления ПИФ потенциальный владелец паев не может вносить изменения в индивидуальном порядке. Такая ситуация может стать для него причиной отказа от участия в ПИФ и покупки пая. Это свиде-

тельствует о том, что управляющая компания и инвестор не имеют возможности регулирования отношений на уровне контракта. В случае возникновения необходимости внесения изменений существенных условий договора необходимо менять типовую форму, а это возможно только на уровне мегарегулятора.

Поскольку управляющая компания ПИФ является инициатором его создания, она имеет право определять некоторые количественные параметры в договоре (срок договора; размер вознаграждения; в отдельных случаях срок погашения инвестиционных паев и срок выплаты денежной компенсации при погашении инвестиционных паев).

Для анализа Правил доверительного управления ПИФ были методом случайной выборки были отобраны 45 управляющих компаний, что составило 14% от общего числа управляющих компаний. Контент-анализ показал, что максимальный срок договора (15 лет) установлен у 78% рассмотренных управляющих компаний. Причём у некоторых управляющих компаний Правила содержали оговорку о том, что в случае, если на момент окончания срока доверительного управления все инвестиционные паи не будут погашены, договор автоматически является продлённым. Это означает, что фонды осуществляют среднесрочные и долгосрочные инвестиции.

Размер вознаграждения управляющих компаний может определяться одним из трёх способов, установленных законодательством: в виде фиксированной суммы, доли от среднегодовой стоимости чистых активов или доли дохода от управления ПИФ [3, ст.41]. Анализ показал, что 76% рассмотренных управляющих компаний рассчитывает свое вознаграждение в процентах от среднегодовой стоимости чистых активов, из чего возникает следующая проблема: вознаграждение управляющей компании не привязано к результатам ее деятельности. На наш взгляд, в законодательство следует внести изменения, согласно которым часть вознаграждения управляющая компаний должна получать за процесс управления, а часть - за результаты управления фондами.

Управляющие компании открытых и интервальных ПИФов устанавливают срок погашения инвестиционных паев и срок выплаты денежной компенсации при их погашении. Большинство из них определяют срок погашения инвестиционных паев в размере трех дней. Стоимость пая рассчитывается как отношение стоимости чистых активов к количеству обращающихся паёв, стоимость чистых активов ежедневно меняется. У управляющей компании есть возможность погасить пай по наименьшей стоимости за эти три дня, что резко повышает риск изменения стоимости чистых активов для инвестора. Важным условием договора для инвестора так же является срок выплаты денежной компенсации при погашении инвестиционных паев. Чем он меньше, тем более инвестиционно привлекательным является ПИФ, и таким образом, срок выплаты компенсации при погашении пая является инструментом управления риском ликвидности пая для инвестора. Между тем ни одна управляющая компания не указала в Правилах доверительного управления и инвестиционных декларациях на существования риска изменения стоимости чистых активов после подачи заявки на выкуп, что является фактором, снижающим уровень информационной защиты интересов инвесторов.

В целом, деятельность управляющих компаний одновременно регулируется на уровнях законодательства и уровне контракта. Управляющая компания ПИФ может устанавливать только такие условия договора, как срок договора, размер вознаграждения, а открытые и интервальные ПИФ устанавливают так же срок погашения инвестиционных паев и срок выплаты денежной компенсации при погашении инвестиционных паев. Можно сделать вывод, что поскольку управляющие компании сами устанавливают эти условия, можно наблюдать оппортунистические действия с их стороны для максимизации своего дохода, которые так же снижают защиту интересов инвесторов.

Список литературы:

1. О негосударственных пенсионных фондах [Электронный ресурс]: федеральный закон от 07.05.1998 № 75-ФЗ (ред. от 03.07.2016) Доступ из правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»

2. О Типовых правилах доверительного управления закрытым паевым инвестиционным фондом [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 25.07.2002 № 564 (ред. от 18.04.2013) Доступ из правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»

3. Об инвестиционных фондах [Электронный ресурс]: федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ (ред. от 01.05.2017) Доступ из правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»

4. Об утверждении типовых форм договора доверительного управления средствами пенсионных накоплений [Электронный ресурс]: постановление Правительства РФ от 09.02.2005 № 65 Доступ из правовой справочно-информационной системы «Консультант Плюс»

Сведения об авторе:

Огорелкова Елизавета Андреевна – студентка 3 курса экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского»,
e-mail: liza.ogorelkova@gmail.com

КАНАЛЫ ПОИСКА РАБОТЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА CHANNELS OF JOB SEARCH ON THE RUSSIAN LABOR MARKET

**Н.А. ПЕРЕПЕЛИЦИНА
N.A. PEREPELTSINA**

Статья посвящена рассмотрению каналов поиска работы как источников информации по какой-либо интересующей вакансии. Российский рынок труда в настоящее время имеет довольно обширную контактную аудиторию. Исследование вакансий является элементарной деятельностью соискателей, но вопрос о скорости поиска работы до сих пор остается актуальным. В век развитых технологий спектр каналов поиска расширяется с каждым днем.

This article is dedicated to the channels of job search as a variety of information on any interesting vacancy. The Russian labor market has quite extensive contact audience now. The research of vacancies is elementary activity of applicants, but the question of job search speed still remains essential. In a century of the developed technologies, a range of channels of search extends every day.

Ключевые слова: рынок труда, каналы поиска, вакансия
Keywords: labor market, channels of search, vacancy

Интересующую вакансию в любой сфере деятельности можно найти практически в любом средстве массовой информации или специализированных агентствах поиска работы. Все виды каналов можно условно разделить на 4 категории: коммерческие (печатные издания, «рабочие сайты» и job-порталы); государственные (службы занятости); прямые (отправка резюме непосредственно работодателю); реферальные (связи через семью, друзей, сообщества выпускников) [2].

По статистике за 2015 год, в России самыми популярными каналами поиска работы является интернет (76%) и реферальные (69%). 40% используют печатные СМИ, и только 11% обращаются в агентства по подбору постоянного персонала. 23% соискателей сотрудничали с работодателем напрямую.

Россияне считают наиболее эффективным каналом поиска работы Интернет – 48% опрошенных, реферальные каналы и обращение к работодателю напрямую получили у россиян по 9% голосов, печатные СМИ – 6%. 20% соискателей находят работу при помощи бывших коллег [1].

Причины поиска работы довольно элементарны: для безработных- получение дохода, для людей, желающих сменить работу, при прочих равных условиях- увеличение дохода.

Своей цели добиваются в среднем 57% людей исключая тех, кто уже на момент потери работы искал новую (исследовались 13 стран, среди которых страны «Большой семерки», «БРИКС») [1].

Наибольший рост доходов и меньшее время поиска отмечались в странах с годовым ростом ВВП на уровне 2% и выше. Россия как, впрочем, Япония и отчасти Германия, относится к числу исключений из этого правила.

В России среднее время поиска работы составило всего 11 недель. Это меньше, чем в четырех из семи стран с высокими темпами роста ВВП. Более того, в России соискатели находят работу быстрее.

На срок поиска работы прямо пропорционально влияют: размер пособия по безработице, средняя заработная плата и дисперсия заработков.

Наиболее наглядным примером является сравнительная характеристика средней заработной платы и размера пособия по безработице в некоторых странах Евросоюза и России.

Пособие по безработице [3] (максимальные выплаты):

- Франция-6000 евро
- Германия-2000 евро
- Великобритания-380 евро

- Италия-1500 евро
- Россия- 4900 рублей (81 евро)
Средняя заработная плата [4]:
- Франция-2300 евро
- Германия-2600 евро
- Великобритания-1100 евро
- Италия-2300 евро
- России-36200 рублей (600 евро)

Приведенные данные наглядным образом доказывают, что в России срок мониторинга вакансий, гораздо более низок, по сравнению со странами Евросоюза.

Как ни парадоксально, прогресс в сфере технологий рекрутинга привел как к увеличению, так и к уменьшению времени поиска работы.

С одной стороны, доступные вакансии объявления в Интернете позволяют работодателям охватить широкую целевую аудиторию одним кликом мыши.

С другой стороны, сегодня соискатели могут, например, оформить подписку на новые объявления о работе, тем самым потратить большее количество времени на исследования, поскольку они лишь периодически просматривают вакансии.

Согласно мировым данным за 2014 г. люди, искавшие новое место работы, в среднем тратили восемь недель на изучение вакансий и пять недель на получение предложения от работодателей, а в России - семь недель на изучение вакансий и четыре недели на анализ предложений и принятие решения [1].

Таким образом, при всем многообразии каналов поиска работы на российском рынке труда, Интернет продолжает набирать всё большую популярность среди информационных источников о работе. Если 30-40 лет назад, люди, в основном, ограничивались лишь печатными изданиями, сейчас количество сайтов с предложениями о работе не сосчитать. Но при таком удобстве и эффективности Интернета, нельзя сказать, что количество времени на поиск работы уменьшилось.

Список литературы:

1. Поиск работы через интернет в РФ быстрее, чем в мире: сайт. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/65508>
2. Каналы поиска работы: сайт. URL: <http://egraduate.ru/поиск-работы/howtofindjob/jobsearchchannels>
3. Сколько платят безработным в Европе: сайт. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/23821>
4. Насколько хорошо за границей или средние заработные платы в мире: сайт. URL: <http://visasam.ru/emigration/vybor/srednya-zarplata-v-mire.html>

Сведения об авторе:

Перепелицина Наталья Андреевна - студентка 2 курса очной формы обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского».

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ФАКТОР ДОСТИЖЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО СТАТУСА

EDUCATION AS A FACTOR IN ACHIEVING SOCIAL STATUS

К. А. Петровская

К. А. Petrovskaya

В статье рассмотрены такие понятия как «образование» и «социальный статус», показана взаимосвязь данных терминов. Изучены факторы образования, влияющие на формирование социального статуса. В данной статье также анализируется факт того, почему так важно получить образование в наши дни и что такое престижная профессия. Определены проблемы образования и предложены рекомендации по их решению. Объект изучения – социальный статус. Предмет изучения – образование как фактор изменения социального статуса.

In this article such concepts as "education" and "social status" are considered, the interrelation of these terms is shown. The factors of education that influence the formation of social status are studied. This article also analyzes the fact of why it is so important to get an education today and what a prestigious profession is. The problems of education are defined and recommendations are put forward for their solution. The object of study is social status. The subject of the study is education as a factor in changing social status.

Ключевые слова: образование, социальный статус, социальная стратификация, уровень образования, качество образования, ценности

Key words: education, social status, social stratification, level of education, quality of education, values

В современном мире, образование является детерминирующим фактором положения человека в обществе. Большинство молодых людей стремится получить высшее образование в престижных вузах, чтобы иметь возможность двигаться вперед по карьерной лестнице.

Рассмотрев несколько трактовок социального статуса разными социологами можно сделать вывод о том, что социальный статус – положение, занимаемое человеком в обществе, определяемое естественными и социальными характеристиками и характеризующееся набором прав и обязанностей.

«Образование – это процесс передачи накопленных поколениями знаний и культурных ценностей»[1, с. 63].

Обратимся к темам в социологии как социальная стратификация и социальная мобильность. Социальная стратификация говорит о том, что каждый человек имеет разные возможности для получения того или иного образования. Социальная мобильность же говорит нам о том, что получая ту или иную квалификацию, мы перемещаемся по социальной лестнице. Это и есть взаимосвязь данных понятий.

Образование включает ряд факторов, влияющих на получение того или иного образования.

Доступность образования. «Под доступностью образования понимается возможность гражданина получить желательное для него качественное образование, причем доступность подразумевает и равенство образовательных возможностей»[2, с. 11]. Был проведен опрос среди населения областей, краёв и республик России, опрошено 1600 человек (табл.1) [3].

Таблица 1 - Результаты опроса на вопрос «По вашему мнению, сейчас высшее образование более доступно или менее доступно для россиян, чем в советские годы», %

	Все опрошенные	18-24 года	25-34 года	35-44 года	45-59 лет	60 лет и старше
Скорее более доступно	38	42	41	34	40	34
Скорее менее доступно	53	45	49	58	53	58
Затрудняюсь ответить	9	13	10	8	7	8

«Факторами, влияющими на доступность высшего образования, являются:

- экономические (доход семьи, экономическое благосостояние, стоимость обучения в вузе и т.п.);
- территориальные (место проживания, уровень урбанизации, количество вузов на определенной территории и др.);
- социальные (статус семьи, уровень образования родителей и т.д.);
- интеллектуальные и физические (персональные характеристики потенциального студента, и т.д.);
- академические (отношение количества мест в вузах к количеству потенциальных студентов, и др.)»[4, с 355-358].

Уровень образования. Уровень образования подразумевает под собой образовательные программы разной степени сложности, а также прохождение этих программ конкретным человеком.

Высшее образование даст лучшее место работы и как следствие более высокую заработную плату (рис.1) [5, с.63].

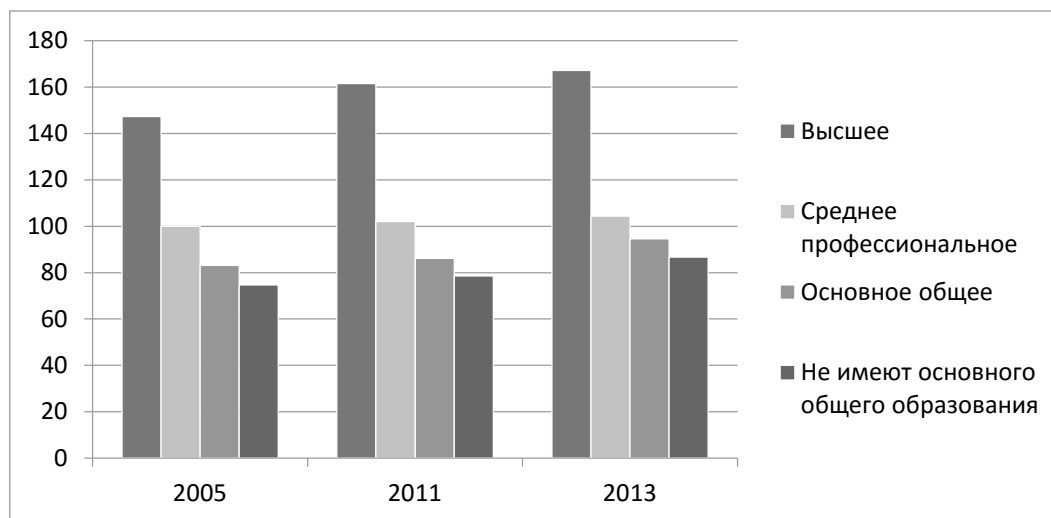


Рис.1. Соотношение средней заработной платы работников по уровню образования, %

Качество образования. «Под качеством образования понимается характеристика системы образования, отражающая степень соответствия реальных достигаемых образовательных результатов нормативным требованиям, социальным и личностным ожиданиям»[6].

Почему же для нас так важно иметь качественное образование? В наше время образование занимает важное место в системе ценностей молодежи. Для того чтобы быть востребованным на рынке труда нужно постоянно повышать свою квалификацию. Молодые люди нацелены на получение качественного уровня образования, чтобы иметь возможность занять то место работы, которое будет приносить высокую заработную плату и определять значимое положение в обществе.

Однако в образовании существует ряд нерешенных проблем. Основными проблемами образования можно назвать:

1. Кризис традиционной системы образования. В обновлении нуждаются принципы подачи учебного материала. Для решения данной проблемы необходимо постоянно обновлять как техническое оснащение учебных учреждений, так и преподаваемые знания[7].

2. Низкий уровень финансирования. Недоступность некоторым слоям населения получение определенного уровня образования. Для решения данной проблемы государству следует предоставить возможные льготы, например, на оплату образования детей, жилья, проезда в городском транспорте[7].

В наше время, получение образование это не просто наша возможность, это наша потребность. В процессе исследования мы выявили, что именно от полученного образования зависит профессиональная карьера человека.

Список литературы:

1. Бордовская Н.В, Реан А.А. Педагогика: Учебное пособие, 2006 – 63 с.
2. Новиков М.В. Оценка доступности образования // Отечественная и зарубежная педагогика. 2012. №2(5). – С. 11.
3. Пресс-выпуск ВЦИОМ № 3022. Система образования в России: 1991-2016, 2016. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2016/0673/opros01.php>
4. Аникина Е.А., Лазарчук Е.В., Чечина В.И. Доступность высшего образования как социально-экономическая категория // Фундаментальные исследования. 2014. № 12 (2). С. 355-358
5. Гохберг Л.М, Забатурина И.Ю, Ковалева Н.В, Кузнецова В.И, Озерова О.К, Шугаль Н.Б. Индикаторы образования: 2016: статистический сборник. – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – С.63.
6. Новиков А.М, Новиков Д.А. Как оценивать качество образования? URL: http://www.anovikov.ru/artikle/kacth_obr.htm
7. Валерия Юркевич. Проблемы российского образования, 2016. URL: <http://nsportal.ru/shkola/raznoe/library/2016/01/05/problemy-rossiyskogo-obrazovaniya>

Сведения об авторе:

Петровская Ксения Андреевна – студентка 1-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: kсени-ya55@bk.ru.

РАЗРЫВ МЕЖДУ ТЕОРИЕЙ И ПРАКТИКОЙ В КОМПЕТЕНТНОСТНОМ ПОДХОДЕ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

GAP BETWEEN THEORY AND PRACTICE IN A COMPETENT APPROACH IN HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

**П. С. Пивоварова
P. S. Pivovarova**

Несмотря на то, что идеи и принципы управления персоналом в настоящее время достаточно известны и популярны, в деятельности организации пока существует значительный разрыв между теорией, которой обучают в университетах, и практическими подходами, с которыми выпускники сталкиваются, приходя на работу.

Despite the fact that the ideas and principles of human resource management are now sufficiently known and popular, there still exists in the organization's activity

a significant gap between the theory that is given in universities and the practical approaches that graduates meet at work.

Ключевые слова: компетентностный подход, оценка компетенций, разрыв между компетенциями

Keywords: competence approach, assessment of competences, gap between competencies

Реализация бизнес-стратегии современных организаций невозможна без квалифицированных, мотивированных и вовлеченных сотрудников, уникальные компетенции, профессиональный и личностный потенциал которых являются ключевым фактором повышения эффективности организации в условиях динамичных и разнообразных изменений внешней среды [5, с. 192].

Неудивительно, что к управленцу персоналом в компании выдвигается столько требований, особенно они касаются компетенций. Ведь компетенции – это ключевые требования к знаниям, умения, навыкам, опыту, деловым и личностным качествам работника, их рациональное сочетание и проявление в трудовом поведении. Поэтому немаловажную роль играют высшие учебные заведения, которые выпускают этих самых управленцев с определенным набором компетенций, а также федеральные государственные образовательные стандарты высшего образования (далее ФГОС ВО), которые устанавливают ряд требований к содержанию, структуре и условиям образования и, соответственно, перечень компетенций.

В концепции модернизации российского образования написано, что главная цель профессионального образования - это подготовка квалифицированного работника соответствующего уровня и профиля, конкурентоспособного на рынке труда, компетентного, ответственного, который свободно владеет своей профессией и ориентируется в смежных областях деятельности, способен к эффективной работе по специальности на уровне мировых стандартов, готов к постоянному профессиональному росту, социальной и профессиональной мобильности; удовлетворение потребностей личности в получении соответствующего образования [3, с. 57].

Подход, основанный на компетенциях, позволяет связать управление человеческими ресурсами в одно целое: при подборе персонала, планировании карьеры, оценке исполнения и развитии. Оценивать развитие компетенций необходимо во всех этих функция управления персоналом.

Университет (так же, как и какая-либо компания) может предоставить достаточно ценную методическую информацию о развитии компетенции. Однако, именно студент (или сотрудник) несет полную ответственность за свое развитие. Когда необходимо развить какую-либо компетенцию (или ее составляющую часть), важно оценить, насколько остро человек чувствует у себя недостаток развития этой компетенции для эффективной работы или развития карьеры.

Образовательная и профессиональная сферы выставляет ряд требований, что определяет функции оценки компетенций: в образовательной среде – контроль за получением образовательного результата и подтверждение уровня ква-

лификации; в профессиональной среде – обеспечение «фильтра» и диагностики потенциала персонала [7, с. 77].

Для эффективного управления организацией, руководителям нужно знать возможности своих сотрудников. Традиционный подход к оценке персонала (по факту выполнения должностных обязанностей) не позволяет в полной мере использовать потенциал каждого сотрудника. Поэтому сегодня актуально такое направление в кадровой работе, как оценка компетенций персонала [2].

Потеря компетентных сотрудников способна нанести серьезный ущерб компании, так как понятие компетенции относится к личным характеристикам человека, а не к должности. Своевременная оценка развития компетенций персонала позволяет выявлять наиболее ценных работников. Ведь привлечение и сохранение компетентных сотрудников - одна из ключевых целей отдела управления персоналом.

Проанализировав научную литературу по теме исследования, можно выделить 8 причин разрыва между компетенциями студентов и компетенциями работников:

1. Отсутствие осознанного выбора будущей профессии.
2. Низкая мотивация и самостоятельность, активность, заинтересованность в развитии [1, с. 92].
3. Отсутствие взаимодействия между вузом и работодателями [6, с. 105].
4. Несоответствие компетенций, прописанных в ФГОС ВО компетенциям, предъявляемым к работнику.
5. Отсутствие связующего звена между знаниями и реалиями производственной деятельности.
6. Оценка уровня усвоения учебных дисциплин, а не компетенций студентов.
7. Каждая организация ориентирована на выполнение собственных бизнес-целей, поэтому выбор ограниченного количества компетенций из огромного перечня компетенций для каждой должности определён особенностями организации и должности сотрудника. В то время, как образовательная среда нацелена на формирование компетенций без привязки к какому-либо ценностно-нормативному, идеологическому ядру и подразумевает попытку освоения всех перечисленных в ФГОС выбранного направления подготовки компетенций [7, с. 76].

8. И, наконец, низкое качество подготовки студентов. Речь идет не только о неэффективных технологиях обучения, но и о развитии всех участников и компонентов образовательного процесса: преподавателей, студентов и образовательной программы [4].

Можно сделать вывод, что компетентностный подход акцентирует внимание на способности использовать полученные знания. С позиций компетентностного подхода основным результатом деятельности становится формирование ключевых компетенций. Компетентностный подход делает акцент на получение опыта самостоятельного решения проблем. Компетентностный подход, как инструмент управления персоналом, дает точное определение профессиональных и поведенческих требований, предъявляемых к работнику в зависимо-

сти от его руководящего уровня, профессии, занимаемой должности и выполняемых задач.

Список литературы:

1. Богдан Е.С., Чуланова О.Л. Стрельцова Н. Я. Механизмы и инструменты взаимодействия хозяйствующих субъектов и попечительского совета Сургутского государственного университета с целью подготовки конкурентоспособных выпускников в условиях диверсификации экономики Ханты-Мансийского автономного округа - Югры // *Науковедение*. 2016. - № 2. - С.85-99.

2. Ефимов Д. Оценка сотрудников по компетенциям Журнал «Генеральный директор» сайт. - URL: <https://www.gd.ru/articles/3060-otsenka-sotrudnikov-po-kompetentsiyam> (дата обращения: 10.05.2017).

3. Ибрагимова Л. А., Петрова Г. А., Трофименко М. П. Компетентностный подход методологическая основа современного образования // *Вестник НВГУ*. 2010. - №1. - С.57-66.

4. Столярова А.В. Значимость оценки компетенций преподавателей в высших учебных заведениях // *Современные научные исследования и инновации*. 2015. № 3. Ч. 4 сайт. - URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/03/50901> (дата обращения: 30.04.2017).

5. Чуланова О. Л. Формирование и развитие компетентностного подхода в работе с персоналом: теория, методология, практика // *Диссертация на соискание ученой степени*. Москва. 2014.

6. Чуланова, О.Л., Колтунович М.А., Яворская К.И. Эффективные технологии взаимодействия работодателей с выпускниками вузов с целью формирования компетенций конкурентоспособных специалистов на рынке труда // *Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук*. Москва. 2016. - №5. - С. 97-108.

7. Якимова З. В., Николаева В. И. Оценка компетенций: профессиональная среда и вуз // *Экономика образования*. 2015. - № 1. – С. 73-80.

Сведения об авторе:

Пивоварова Полина Сергеевна – магистрант 1-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: pivovarovapolina94@yandex.ru

МЕХАНИЗМ КОНТРАКТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

THE MECHANISM OF THE CONTRACTUAL REGULATION OF FINANCIAL MARKETS

А.Д. Сагандыкова
A.D. Sagandykova

Статья посвящена определению основных элементов механизма контрактного регулирования финансовых рынков. Автором рассмотрены принципы контракта, структура контракта и его типы, методы борьбы с оппортунизмом, сформулировано определение на понятие "контрактное регулирование финансовых рынков".

The article is devoted to the definition of the main elements of the mechanism of contract regulation of financial markets. The author examines the principles of the contract, the structure of the contract and its types, methods of combating opportunism, and defines "contractual regulation of financial markets".

Ключевые слова: механизм контрактного регулирования, контракт, принципы контракта, методы борьбы с оппортунизмом

Keywords: The mechanism of contract regulation, the principles of the contract, methods of combating opportunism

Любая операция на финансовом рынке сопровождается заключением контракта, который является каналом обмена финансовыми активами. Контракт фиксирует какие именно полномочия и на каких условиях подлежат передаче [9, с. 161]. В этой связи возникает весомое значение именно контрактного регулирования, что подталкивает к формированию универсального механизма контрактного регулирования финансовых рынков, но в тоже время учитывающего содержательные особенности финансовых сделок, так как любая сделка носит индивидуальный характер.

В широком смысле "механизм" представляет собой внутреннее устройство какого-либо аппарата, приводящее его в действие. Данное понятие было заимствовано экономистами из механики [8]. В экономической литературе авторы, например, Б. А. Райзберг [7], О. И. Стогул [8], А. Ю. Чаленко [10] и другие, в наиболее общем виде механизм рассматривают как совокупность элементов, воздействующих на развитие объекта. Чаще всего под основными элементами механизма понимают методы, инструменты, рычаги, а также правовые нормы и другое, т.е. то с помощью чего субъект воздействует на объект [2, с. 37]. Исходя из вышеизложенного о сущности понятия "механизм" можно выявить и структурировать элементы механизма контрактного регулирования финансовых рынков.

Функционирование механизма контрактного регулирования финансовых рынков должно строиться на основе определенных принципов. В неоинституци-

ональной теории чаще всего выделяют следующие основные принципы контракта: обоюдной выгоды, частная собственность, свобода контракта, ответственность [1, с. 110; 5, с. 104].

Данные принципы контракта обуславливают возникновение контрактных отношений, в начале которых субъекты контракта определяют структуру контракта. В экономической литературе разногласия относительно структуры контракта не выявлены. Структура контракта включает следующие элементы: размер контракта, продолжительность контракт, содержание контракта, формальность, иное [5, с. 65-66]. Стоит отметить, что данная структура носит общий характер, субъекты контрактных отношений вправе в рамках установленного законодательства дополнять структуру контракта, придавая ему индивидуальный характер, позволяющий осуществлять наиболее эффективное сотрудничество.

В трудах, посвященных теории контрактов, авторы особое внимание уделяют оппортунизму (недобросовестное поведение), который опосредует все стадии контрактных отношений. На стадии заключения контракта возникает оппортунизм неблагоприятного отбора, а на стадии исполнения - оппортунизм морального риска [6, с. 303]. К методам по снижению неблагоприятного отбора относятся сигналы, фильтрация и рационирование. Методы борьбы с моральным риском подразделяются на внутренние (оплата по результату, мониторинг, "сделай сам", эффективная заработная плата) и внешние (репутация на рынке агентов, конкуренция на рынке конечного продукта, угроза поглощения) [3, с. 107-112]. Более подробную характеристику данных методов можно наблюдать в таблице 1.

Данные методы осуществляются посредством применения инструмента - контракт. Раскрыть многогранность контракта позволяют его классификации. Контракт классифицируется по следующим признакам: по полноте, по формальности, по частоте, по распределению рисков, по гарантии. Исходя из этих классификационных признаков выделяют три типа контракта: классический, неоклассический и отношенческий. Классический контракт - это двусторонний контракт, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий. Неоклассический контракт возможен тогда, когда взаимоотношения между агентами становятся регулярными. Такой контракт - это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предусмотреть все последствия заключаемой сделки. Отношенческий контракт - это долгосрочный контракт, в котором преобладают неформальные условия и личные связи в рамках одной организации [5, с. 60].

В целом, в экономической литературе выделяют следующие направления регулирования контракта: частное и государственное. Частное проявляется через самовыполняющиеся контракты, где гарантом выступают сами контрагенты. Государственное проявляется в создание совокупности нормативных актов, регулирующих контрактные отношения на финансовых рынках, а также в судебном регулировании контрактов государством (в лице специальных органов). Стоит отметить, что полная монополия государства на выполнение функций гаранта исполнения контрактов приводит к высоким транзакционным издерж-

кам, поэтому государство должно создавать форму контракта, определяя границы контрактных отношений, и защищать интересы инвесторов [4, с. 54].

В РФ основополагающим нормативным актом, регулирующим контрактные правоотношения, является Гражданский кодекс Российской Федерации (первый уровень регулирования). На втором уровне находятся Федеральные законы, регулирующие отраслевые особенности финансового рынка.

Таблица 1 - Методы борьбы с оппортунизмом

Вид оппортунизма	Методы борьбы с оппортунизмом	Содержание метода
Неблагоприятный отбор	Сигналы	Действия, которые предпринимает агент (информированная сторона) с целью сообщить принципалу (неинформированной стороне) о наличии у себя определенных характеристик и таким образом предотвратить неблагоприятный отбор.
	Фильтрация	Действия, предпринимаемые принципалом (неинформированной стороной) с целью выявить реакцию на них агента (стороны информированной), по этой реакции определить скрытые характеристики последнего и таким образом предотвратить неблагоприятный отбор.
	Рационирование	Действия, которые предпринимает принципал (неинформированная сторона) с целью предотвращения неблагоприятного отбора и предъявлении агенту (стороне информированной) дополнительных требований, напрямую не связанных с показателями, влияющими на прибыль.
Моральный риск	1) Внутренние (обеспечиваемые участниками):	
	А) Оплата по результату	Означает, что в случае благоприятного исхода принципал платит агенту какой-то бонус, а в случае неблагоприятного состояния с него взимается штраф.
	Б) Мониторинг	Сокращает поле, в рамках которого возможно оппортунистическое поведение, вызванное несовершенством контракта.
	В) Эффективная заработная плата	В рамках контракта фирма назначает агенту такое вознаграждение, которое приносит ему прибыль большую, чем среднерыночную.
	Г) "Сделай сам"	Выгоднее сделать работу самостоятельно, чем заключать контракт.
	2) Внешние (обеспечиваемые рынком):	
	А) Репутация на рынке агентов	Заключается в том, что любой агент заботится о своей репутации, что косвенно стимулирует его эффективно работать.
	Б) Конкуренция на рынке конечного продукта	Если некая фирма неэффективно организовала производство, то она за счет конкуренции может быть вытеснена с рынка.
В) Угроза поглощения	Заключается в угрозе поглощения компании, менеджмент которой неэффективен, компанией с более эффективным менеджментом.	

Таблица составлена автором самостоятельно на основе [3, с. 107-112; 6, с. 303 - 338].

Третий уровень составляют нормативно-правовые акты ЦБ РФ, который является мегарегулятором финансового рынка. Тем самым государство в рамках законодательства гарантирует надлежащее исполнение условий контракта, определяет требования к его заключению, т.е. придает контракту форму.

Таким образом, в настоящее время теория контрактов не сформировала определение на понятие "контрактное регулирование финансовых рынков". Но, выявив элементы механизма контрактного регулирования, можно сформулировать понятие "контрактное регулирование финансовых рынков" – это совокупность специальных принципов (обоюдной выгоды, свобода контракта, частная собственность, ответственность), методов борьбы с оппортунизмом, инструментов (финансовые контракты), направленных на упорядочение контрактных отношений на финансовых рынках в целях защиты интересов участников рынка, минимизации рисков их деятельности.

Список литературы:

1. *Аузан, А. А.* Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. 2-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2011. 447 с.
2. *Бычкова, А. Н.* Экономический механизм: определение, классификация и применение [Электронный ресурс] // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2010. №4. С. 37-43. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskiiy-mehanizm-opredelenie-lassifikatsiya-i-primenenie> (дата обращения: 22.04.2017).
3. *Васильцова, В. М.* Институциональная экономика - СПб.: Питер, 2013. 256 с.
4. *Гульбина, Н. И.* Эволюция институциональной теории - М.: Новый учеб., 2004. 104 с.
5. *Земцова, Л. В.* Институциональная экономика - Томск: Эль Контент, 2012. 168 с.
6. *Кузьминов, Я. И.* Бендукидзе К. А. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 410 с.
7. *Райзберг, Б. А.* Современный экономический словарь [Электронный ресурс]: экономический словарь - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 512 с. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315/7ef8aa6a336b4a7122031d713f383ffbbe5fac93/ (дата обращения: 27.04.2017).
8. *Стогул, О. И.* Сущность понятия «Экономический механизм развития предприятия» [Электронный ресурс] // Экономика транспортного комплекса. 2013. №21. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-ponyatiya-ekonomicheskiiy-mehanizm-razvitiya-predpriyatiya> (дата обращения: 27.04.2017).
9. *Тюкавкин, Н. М.* Транзакционные издержки, права собственности и контрактные отношения [Электронный ресурс] // Вестник СамГУ. 2014. №2 (113). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/transaktsionnye-izderzhki-prava-sobstvennosti-i-kontraktnye-otnosheniya> (дата обращения: 22.04.2017).
10. *Чаленко, А. Ю.* О понятийной неопределенности термина "механизм" в экономических исследованиях [Электронный ресурс] // Экономика промышленности. 2010. №3 (51). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/o-ponyatiynoy>

neopredelennosti-termina-mehanizm-v-ekonomicheskikh-issledovaniyah (дата обращения: 27.04.2017).

Сведения об авторе:

Сагандыкова Алия Дюсенбаевна - магистрант 1-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: aliya1994@list.ru

**АНТИКРИЗИСНЫЕ МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛЮ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

**ANTI-CRISIS MECHANISMS OF REGULATING
THE CONSTRUCTION INDUSTRY: REGIONAL ASPECTS**

**Э.Л. Самотаев
E.L. Samotaev**

Статья посвящена выявлению возможностей построения антикризисного механизма регулирования строительной отрасли на уровне региона. Выявлены значимые проблемы строительной отрасли в регионе, исходя из которых определена важность регулирования строительной отрасли на уровне региона для сокращения рисков банкротства строительных компаний.

The article is devoted to the identification of possibilities to build crisis management mechanism of the construction industry at the regional level. There were significant problems of the construction industry in the region, on the basis of which is determined by the importance of the regulation of the construction industry at the regional level to reduce the risk of bankruptcy of construction companies.

Ключевые слова: Механизм, кризис, антикризисное управление, банкротство, несостоятельность, строительство, отрасль, регион, регулирование, прогнозирование

Keywords: The mechanism, crisis, crisis management, bankruptcy, insolvency, construction, industry, region, regulation, prediction

В России и в Омской области строительная отрасль функционирует в условиях конкурентного рынка, но в ней не развита нормальная, цивилизованная конкуренция. Коммерческая деятельность многих крупных фирм базируется на связях и монопольных структурах, но при этом слабо развито либо вообще отсутствует стратегическое планирование, нестабильна сеть поставщиков, сметы зачастую составляются непрофессионально.

Количество действующих строительных компаний в Омской области в 2012-2016 годы (рис. 1).

Как видно из рис. 1 число строительных компаний в Омской области растёт год от года, но в 2016 г. прирост самый минимальный 0,95:%, хотя в 2015 г. он достиг максимума в 7,29%.

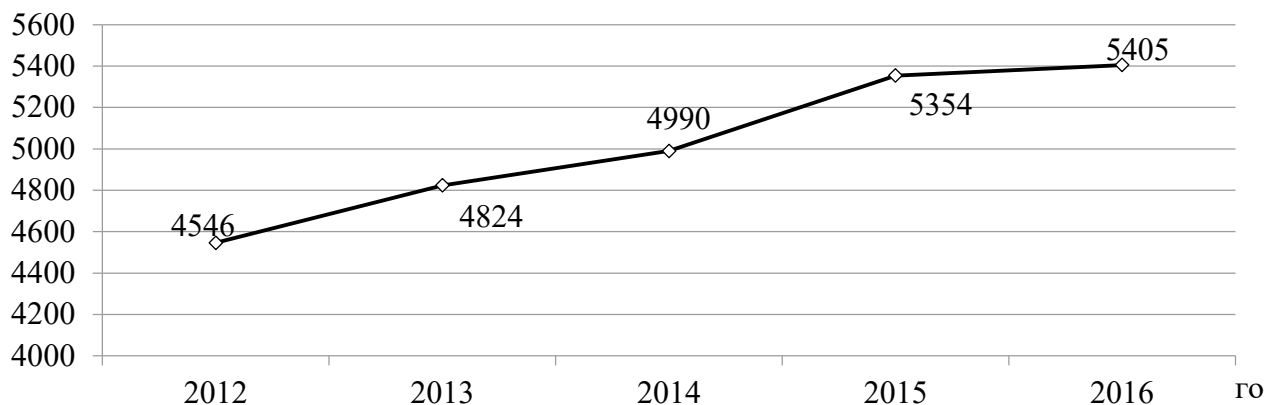


Рис. 1 Динамика строительных компаний в РФ с 2012-2016 гг. [3]

Омская область – развивающийся регион с населением почти два миллиона человек, где работают предприятия разного профиля и в том числе и предприятия строительства. Несмотря на имеющиеся позиции и определённую стабильность экономики Омской области среди остальных регионов Западно-сибирского Федерального округа и РФ, социально-экономическую ситуацию здесь в 2015-2016 годах следует оценить как напряжённую. В Омской области расположены производственные предприятия, связанные с машиностроением, деревопереработкой, которые способствуют развитию строительной отрасли, но санкционный режим, падение цен на нефть и последовавший за этим экономический спад отразились на экономике предприятий региона достаточно сильно.

Объём строительных работ в Омской области с 2009 по 2015 гг. (рис. 2).

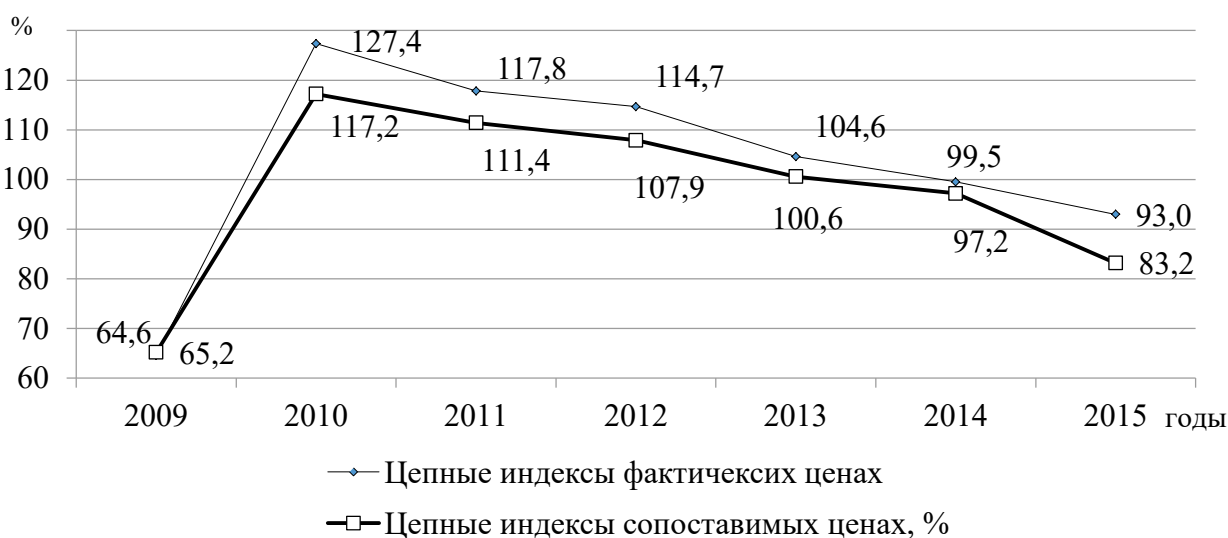


Рис. 2. Объем работ в строительстве с 2009 по 2015 гг. в Омской области [3]

Как видим из рис. 2 динамика показателей негативная. В 2014 г. он оказался на 2,8% меньше, чем в 2013 г., а в 2015 г. он составил 56 168,7 млн. руб., что ниже данных предыдущего года ещё на 16,8 %. Значительное снижение показателя свидетельствовало о снижении эффективности деятельности регионального строительного комплекса.

В 2015 г. в Омской области валовой региональный продукт в 2014 г. вырос на 2%, о сравнении с 2013 г., а в 2015 г. практически не изменился.

Динамика построенных и введенных жилых домов по Омской области представим на рис. 3 по данным сайта статистики [3].

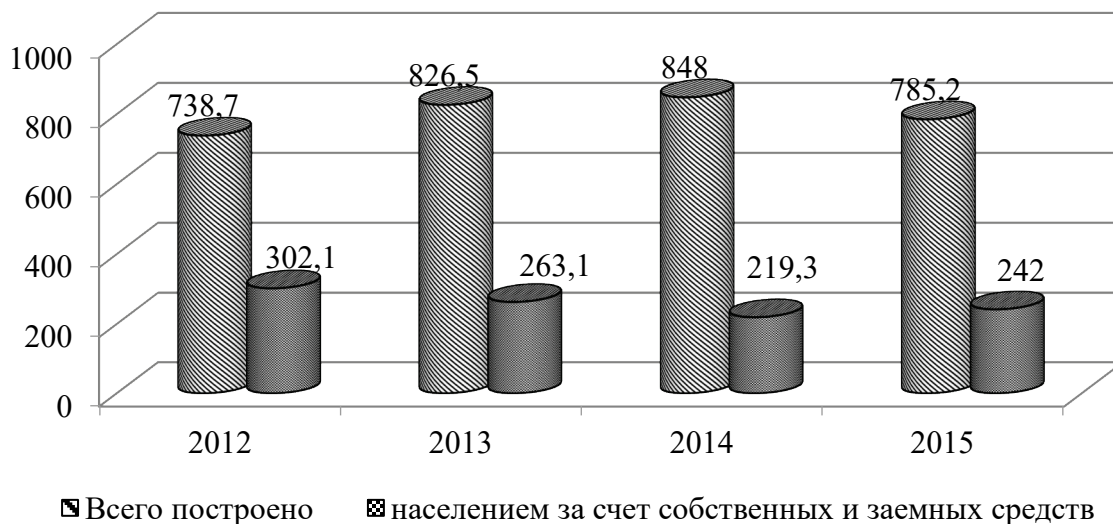


Рис. 3. Ввод в действие жилья в Омской области, тыс. м. кв.

Как видно из рис. 3 объем строительных работ в 2015 г. сократился ниже уровня 2013 года, хотя введение в действие домов за счёт средств населения в 2015 г. изменил негативную тенденцию, которая наблюдалась с 2013 г. В октябре 2016 года составлял 92,7% по отношению к предыдущему году, а за 10 месяцев 2016 г. 91,2 %.

За 2015 г. в строительной отрасли РФ увеличилось количество банкротств в 1,5 раза. В Омской области в 2016 г. из 5 457 строительных организаций [4] поступило на учёт 587 организаций с января по октябрь, а исключено 502 организации.

Исследования авторов [1, с. 16] подтверждают, что максимальной эффективности антикризисного механизма регулирования строительных предприятий достигает при образовании интегрированных структур в строительстве: промышленно-строительные, финансово-строительные группы, которые могут быть различно структурированы в зависимости от инициатора создания (частной фирмы, администрации региона, банка) [2, с. 44].

Антикризисный механизм регулирования строительных предприятий – разработка и реализация мероприятий по поддержке строительных предприятий (особенно малых) на различных уровнях государственного управления. Этот механизм предполагает осуществление мероприятий по поддержке и развитию строительных компаний на местном, региональном и общегосударственном уровне. Деятельность властей в отношении данного механизма долж-

на заключаться в анализе возможного банкротства, исследованию состояния внешней среды, формировании системы регулирующих мер путем выбора основных целей и направлений развития, оценке потенциала развития строительного бизнеса и обоснования мероприятий целевой программы его регулирования с учётом эффективности.

Значительная часть инвестиций в строительство осуществляется за счет собственных средств строительных предприятий, плохо используются другие источники финансирования: кредиты банков, средства различных инвестиционных и пенсионных фондов и населения. Следует выделить несколько причин этого:

- слабое финансовое состояние самих предприятий-заемщиков;
- выдача банками краткосрочных кредитов по причинам финансовой нестабильности и превосходство числа вкладов населения на срок до 1 года над долгосрочными;
- пенсионные и страховые ресурсы государства не включены в банковский оборот.

Строительная отрасль в Омской области несмотря на все существующие проблемы продолжает развиваться, руководители компаний ищут эффективные механизмы антикризисного регулирования, недопущения кризисного состояния или возможности своевременного выхода из кризиса.

Методы воздействия региональных властей на устойчивость антикризисного механизма регулирования строительной отраслью можно классифицировать по объектам воздействия, среди которых:

- ресурсная база – стремление к расширению возможностей строительного бизнеса;
- потенциальный рынок – его активизация и формирование;
- среда функционирования – снижение влияния негативных факторов;
- инфраструктура – её совершенствование для повышения эффективности всего механизма.

Руководству Омской области при стратегическом планировании важно направить поддержку, инвестиции на наиболее выгодные для региона направления: строительство промышленных предприятий по производству строительных материалов из собственного сырья; развивать транспортное строительство, куда входит строительство тоннелей, мостов, аэродрома; перспективное строительство скоростной дороги взамен метро, возводить объекты коммерческой недвижимости (торговые, выставочные комплексы, туристические комплексы; объекты ЖКХ, водоснабжения, энергетики).

Список литературы:

1. Горшков Р.К. Стратегическое планирование и управление на предприятиях строительного комплекса [Электронный ресурс] / Горшков Р.К., Ульянова А.В. – Электрон. текстовые данные. – М.: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ, 2013. – 184 с.
2. Каплан Е.Л. Управление строительной компанией. – СПб.: ГИОРД, 2014. – 144 с.

3. Официальный сайт Территориального органа федеральной службы государственной статистики по омской области. Строительство // URL: <http://omsk.gks.ru> (дата обращения 11.01.2017)

4. Официальный сайт рейтингового агентства строительного комплекса – РАСК // URL: <http://www.rask.ru> (дата обращения: 09.01.2017)

Сведения об авторе:

Самотаев Эдуард Леонидович – магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского»,
e-mail: samotaev_eduard@mail.ru

ЭКСПОРТНЫЕ ОПЕРАЦИИ В РАМКАХ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

ABOUT EXPORT OPERATIONS ACCORDING TO IFRS

**Л.Е. Сокуренок
L.E. Sokurenko**

Статья посвящена информации, которую необходимо раскрыть в отчетности организации, осуществляющей экспортную деятельность и ведущей отчетность в соответствии с МСФО.

The article deals with information that is disclosed in management statements by organization involved in export activities and using IFRS.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, экспортная деятельность

Keywords: management statements, IFRS, export activities

Результаты внешнеторговой деятельности подтверждаются отражением их в бухгалтерском учете и отчетности, которая в дальнейшем анализируется пользователями данной отчетности. Экспорт представляет собой таможенную процедуру, в ходе которой осуществляется вывоз товарно-материальных ценностей за пределы территории Таможенного союза для постоянного нахождения. Следовательно, термин «товар, обозначаемый во внешнеэкономической деятельности, имеет более широкие границы, нежели понятие, используемое в бухгалтерском учете. Экспортным товаром может быть любой объект имущества, пересекающий таможенную границу. Порядок и процесс ведения бухгалтерского учета экспортных сделок регламентирован условиями международных договоров и контрактов, а также регулируется налоговым, валютным, таможенным законодательством РФ. Исходя из специфических особенностей экспортных операций, для регламентации учета с точки зрения сближения российских и международных стандартов учета, можно выделить следующие этапы учета:

- Раздельный учет экспортных товаров (от прочих активов организации);
- Учет движения и перемещения экспортных товаров между контрагентами, в т.ч. учет экспортных расходов на продажу;
- Учет расчетов с иностранными контрагентами;
- Контрольные работы для обеспечения исполнения зарубежной сделки.

На первом этапе важную роль играет нормативно-правовое регулирование, в частности, нормы внутреннего налогового законодательства. Для экспортных товаров существует особенность – они облагаются налогом на добавленную стоимость (НДС) по ставке 0 %, а также по данным товаром существует особый порядок принятия НДС к вычету. Исходя из этого, значимым моментом в организации учета экспортера является раздельный учет НДС. Предприятие-экспортер разрабатывает порядок раздельного учета НДС самостоятельно и отражает соответствующие положения в Учетной политике.

На втором этапе рассматривается движение товара между организацией-экспортером и иностранным покупателем, что связано с особенностью экспортной сделки, а также с территориальной удаленностью экономических субъектов.

Обычно в экспортном договоре содержится информация о переходе прав собственности на товарно-материальные ценности.

Согласно п. 35 Принципов МСФО для формирования данных операций нужно соблюдать принцип приоритета экономического содержания над формой, таким образом, обращать внимание в большей степени на экономическую сущность операций, а не на ее юридическую форму [1].

В ситуации, если предприятие теряет контроль над экспортными активами, однако есть высокая степень вероятности того, что предприятие получит экономическую выгоду, в отчетности необходимо отразить выручку и осуществить списание себестоимости товарно-материальных ценностей на текущие расходы организации. Если на дату составления бухгалтерских финансовых отчетов предприятие осуществляет контроль товаров и может признать все возможные риски, то данные ТМЦ подлежат признанию в бухгалтерской финансовой отчетности в качестве запасов.

Порядок перехода риска случайной гибели товара определяется по Международным правилам толкования торговых терминов «Инкотермс». При разделении расходов, рисков и ответственности по доставке все основные условия поставок разделены на следующие группы: «E», «F», «C», «D» [2].

На этапе реализации экспорта товарно-материальных ценностей, осуществления операций в сфере экспортной торговли предприятие-экспортер осуществляет различные затраты, возникающие в связи с продажей экспортных товаров за границу. Данные расходы относятся к коммерческим расходам фирмы, распределение которых между контрагентами, с точки зрения международных стандартов учета, является важной составляющей международного контракта при продаже товаров на экспорт. Перечень данных затрат должен определяться базисными условиями поставки, в соответствии с международными правилами толкования торговых терминов «Инкотермс».

На третьем этапе наступает момента перехода права собственности, и в бухгалтерском финансовом учете организации-экспортера необходимо отразить реализацию экспортного объекта, что будет означать изменение его правообладателя. Также на момент перехода права собственности списывается с баланса поставщика товар, отгруженный на экспорт, ввиду того, что данный актив уже не принадлежит ему на праве собственности.

Экспортная выручка формируется в учете на момент перехода права собственности на товар зарубежному контрагенту в оценке:

- с предоплатой в размере 100 % - по курсу Банка России в момент зачисления авансового платежа на транзитный валютный счет;
- с частичной предоплатой – по курсу Банка России в момент зачисления авансового платежа на транзитный валютный счет и курсу в момент перехода права собственности относительно суммам, полученным по предоплате;
- без предоплаты – по курсу Банка России в момент перехода права собственности на товар.

Аналогичные подходы для оценки выручки, сформированной по экспорту в иностранной валюте, содержит пп. 7, 11 МСФО (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов». МСФО (IAS) 18 «Выручка» формирует определенные критерии признания выручки при реализации товарных ценностей на экспорт:

- переход рисков и ответственности по владению товаром;
- потеря режима управления и контроля;
- вероятность получения предприятием будущих экономических выгод;
- возможность оценки суммы выручки и затрат;

В случае, если хотя бы один из критериев не выполнен, организация не имеет оснований для признания выручки от реализации в бухгалтерском учете [2].

В практике при заключении соглашения компании зачастую никак не показывают период перехода права имущества, предполагая, то, что, отобразив в нем требование «Инкотермс», они по умолчанию принимают требование поставки, т. е. период перехода рисков с продавца на потребителя, объединяя его с переходом права имущества. Однако это неверно согласно следующей причине. Целью «Инкотермс» считается предоставление набора интернациональных законов объяснения торговых терминов, особо зачастую применяемых в наружной торговле. Данными интернациональными инструкциями никак не регулируется процедура перехода права собственности [3].

Если в соглашении период полномочия имущества никак не показан, в таком случае следует установить его в согласовании с законодательством той страны, право коей используется к взаимоотношениям между потребителем и торговцем.

Если в договоре никак не отмечено используемое право и никак не определен период перехода права собственности, установленный период обуславливается на основе права государства-торговца (экспортера). Данное положение следует с пп. 1 и 2 и подп. 1 п. 3 ст. 1211, п. 1 ст. 1206 и п. 3 ст. 1215 ГК РФ.

Четвертый этап определен внутренними общепризнанными мерками денежного законодательства. Российский продавец кроме исполнения обязанно-

стей согласно соглашению должен придерживаться кроме того условия валютного законодательства (оформить паспорт сделки в уполномоченном банке и вовремя оповещать подходящий банк об абсолютно всех модификациях).

Для компании учета экспортных процедур в обстоятельствах адаптации к МСФО нужен поэтапный подход, так как реализация экспортных действий, как правило, подразумевает приобретение российской организацией-экспортером зарубежной валюты с клиента. По этой причине заранее перед реализацией операции следует принимать во внимание определенные характерные черты валютного и налогового регулирования, имеющие прямое отношение к вывозу (формирование паспорта сделки, справки и получение пакета подтверждающих бумаг, организация раздельного учета сумм «входного» НДС).

Для сближения общепризнанных мерок отечественного законодательства в сфере учета и законов, характеризующих МСФО, рационально применять один аспект к развитию данных о активах, доходах и затратах, являющихся итогом экспортной операции, связав его с переходом риска случайной гибели либо потери товаров от продавца к клиенту и зафиксировав его в экспортном договоре.

Список литературы:

1. Инкотермс 2010. Правила ICC по использованию национальных и международных торговых терминов / Incoterms 2010. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms: Издательство «Инфотропик Медиа», 2010.

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 «Выручка» (Revenue) [Электронный ресурс]. URL: [www. onoufrieв. narod. ru/ msfo/ias18.htm](http://www.onoufrieв.narod.ru/msfo/ias18.htm).

3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 21 «Влияние изменений валютных курсов» (The effects of changes in foreign exchange rates) [Электронный ресурс]. URL: [www. onoufrieв. narod. ru/msfo/ias21.htm/](http://www.onoufrieв.narod.ru/msfo/ias21.htm/).

Сведения об авторе:

Сокуренок Любовь Евгеньевна – магистрант 1-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: so-kurenko_94@mail.ru.

ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССА КОНСАЛТИНГОВОЙ ФИРМЫ НА ПРИМЕРЕ "MOST CONSULTING"

OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESS CONSULTING COMPANY ON THE EXAMPLE: "MOST CONSULTING"

Т.Р. Султанов
T. R. Sultanov

Применение подхода гибкого управления Agile и методик из нее вытекающих (Scrum, Kanban, Lean, XP и др.) Далеко вышли за пределы разработки программного обеспечения и активно применяются в других сферах бизнеса. Сегодня об Agile говорят применительно к крупным организациям. Постараемся разобраться работают ли методы разработанные в этом подходе для малого и среднего бизнеса, которые зачастую представляют собой команды и проектные группы. И какие инструменты этого подхода применимы в сфере консалтинга, сфере которая имеет свои ярко выраженные особенности.

The approach of adaptive management and Agile methods of it arising (Scrum, Kanban, Lean, XP and others) went far beyond software development and are used extensively in other areas of business. Today about Agile talking in large organizations. So, let's try to understand whether the methods developed in this approach for small and medium-sized businesses that often represent the team and the project team. And what tools of this approach applicable in the sphere of consulting, which has its pronounced features.

Ключевые слова: Оптимизация бизнес-процесса, Agile, Scrum, Kanban, Lean, консалтинговая фирма

Keywords: Optimization of business process, Agile, Scrum, Kanban, Lean, consulting firm

Особенности работы в консалтинговой сфере заключаются в следующем:

- B2B-взаимодействие (сложный поиск потребителей, создание контакта и др.)
- Индивидуальный подход (задачи, решаемые консалтинговой компанией, могут быть и типовыми, например, проведение обучения, но требования у заказчика могут быть разные).
- Малая численность персонала (трудовые ресурсы, основная статья расходов консалтинговой фирмы, поэтому она минимизируется, не редким является временное "подключение" к решению задачи внешних специалистов).
- Преимущественно проектная работа типа "мозги" причем проекты различные (консультирование, обучение, аутсорсинг).
- Сквозные функции персонала (некоторые функции не закреплены за определенным работником и в зависимости от обстоятельств их могут выполнять разные работники).

Принимая во внимание особенности, мы не можем построить полный, стандартный бизнес-процесс, а лишь только регламентировать операции.

В связи с этим, цель моей работы состоит в разработке решения и рекомендаций, которые позволят применить методы Agile с учетом особенностей работы консалтинговой фирмы для оптимизации бизнес-процесса.

Основная работа консалтинговой фирмы состоит из следующих этапов:

1. Инициация
2. Планирование
3. Исполнение работ
4. Завершение проекта

Для того чтобы определить что и как нужно оптимизировать необходимо рассматривать бизнес-процесс с точки зрения "мира прохода" - методики описанной в книге: "Критическая цепь" [1, с. 95]. При использовании "мира прохода" важны взаимодействия между звеньями цепи. Неважно как много мы сможем найти клиентов, сколько проектов распланировать, ограничение в этапе исполнение работ не позволят нам завершить больше проектов чем обычно. Прочность цепи определяется самым слабым звеном. В данном случае это исполнение работ.

Важным элементом взаимодействия цепи определим "планирование - исполнение работ". Проблему заказчика можно представить в виде декомпозиции (командой, элемент Scrum) [2, с. 140]. Если это типовая задача, то мы берем готовый процесс и занимаемся его редактированием, если новая задача, то используем универсальную заготовку. Всю работу совершаем в обсуждении на обычной доске, параллельно переносим в realtimeboard [3]. Чтобы в дальнейшем все участники могли видеть результат планирования.

Далее данные экспортируются в таблицу в виде списка, а список подгружается в программу smartsheet [4], где создаются диаграммы Ганта. Каждое действие конкретизируются с помощью карточек (карточки Kanban).

Карточка имеет следующие поля:

1. Название "действия"
2. Срок (в часах/днях, дата окончания)
3. Контакты исполнителя
4. Тип действия
5. Тип обратной связи
6. Контакты лица принимающего результат
7. Готовность результата в %

Карточки образуют бэклог (Scrum) командой определяются приоритетные действия и в дальнейшем перемещаются по доске. Доска имеет следующее оглавление:

«Все карточки. Завтра. Сегодня. Выполняется. Делегировать/Текущая. Ожидает одобрения. Завершено».

Перед каждым участником команды ставятся задачи. Если работник не справляется с задачей, он может разбить её на простые, создать карточку и поместить в "делегирующее". Когда задачи на сегодня закончились, а у участника

проекта есть свободное время или нужно освободить время в другой день недели, то он может взять задание из вкладки "завтра".

Текущая обратная связь, осуществляется в течении дня между исполнителем и лицом, принимающим результат или лицом его заменяющим.

Каждые 25% рабочего времени исполнитель обновляет информацию о проделанной работе в % заполняет лист учета времени (данные преобразуются в нормы выполнения) и просматривает комментарии к задаче.

Напомнить про важные задачи можно с помощью почты.

По окончании работы карточка перемещается во вкладку "ожидает одобрения", где проверяется и если нужно вносятся коррективы. Если нет, то переносится в "завершено".

В конце рабочей недели оцениваются листы учета времени, и работа команды в целом, происходит обмен мнениями по улучшению того или иного выполнения действия, расставляются приоритетные задачи на следующую неделю.

Использование информационной системы управления проектами позволяет владельцу проекта в реальном времени отслеживать темп работы, прогнозировать затраты на ресурсы, а также проводить оценку персонала, просматривая результаты. Можно оценить производительность труда отдельного работника или всей команды (пропускная способность), способность делегировать задачи, уровень исполнительности и отзывчивости.

Данная система уверенно отвечает основным принципам Agile это предоставление результатов заказчику в реальном времени (каждое действие сопровождается результатом, который можно продемонстрировать, даже если он не готов на 100%), самоорганизованность команды (делегирование, распределение нагрузки в своем режиме работы, задачи на несколько сессий вперед), обратная связь (неотъемлемый компонент исполнения работы, позволяет сократить затраты времени на разработку решения).

Рекомендации и выводы по внедрению информационной системы управления проектом [5].

- Для успешного внедрения сначала необходимо подготовить команду внедрения, затем разработать нормативно-методическую базу, автоматизировать её и обучить персонал.

- КПЭ должны строиться на "мире прохода".

- Разбиение сложных задач на простые создает условия для их автоматизации (Lean) [6, с. 264].

- Планирование проекта осуществляется по разным основаниям.

- Необходимо поощрять сотрудников, которые активно увлечены процессом внедрения и автоматизации.

- Делегирование механических задач позволяет специалистам сфокусироваться на одном направлении.

- Делегирование сложных задач с пояснениями создает условия для самообучающейся организации (обучение друг друга).

Список литературы:

1. Голдратт Э. Критическая цепь. Москва: ТООС Центр, 2016. - 272 с. С. 95-114.
2. Пихлер Р. Управление продуктом в scrum. Москва: Манн, Иванов и Фебер, 2017. - 230 с.
3. Интерактивная онлайн-доска для совместной работы: сайт. URL: <https://realtimeboard.com> (дата обращения: 10.05.2017).
4. Ведущая SaaS-платформа для управления и автоматизации совместной работы: сайт. URL: <https://ru.smartsheet.com/> (дата обращения: 10.05.2017).
5. Богданов В. Управление проектами. Москва: Манн, Иванов и Фебер, 2013. - 248 с.
6. Демарко Т. Deadline. Москва: Манн, Иванов и Фебер, 2013. - 336 с. С. 264-277.

Сведения об авторе:

Султанов Тимур Рафаэльевич - студент 2 курса экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: sultanovtimur27@gmail.com

**АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

**ACTUAL PROBLEMS OF HEALTH CARE INSTITUTIONS
IN MODERN CONDITIONS**

**Н.А. Шеленко
N. A. Shelenko**

Данная статья посвящена некоторым направлениям реформы здравоохранения в Российской Федерации, в частности, оптимизации и путям достижения цели реформы, таким как повышение квалификации медицинского персонала, совершенствованию системы оплаты труда.

This article is devoted to some areas of health care reform in the Russian Federation, in particular optimization and ways to achieve the reform goal, such as professional development, Improvement of the system of remuneration.

Ключевые слова: здравоохранение, реформа, направления, цель
Keywords: health care, reform, directions, goal

Здоровье нации – одно из приоритетных направлений внутренней политики страны и ее социальной направленности. В то же время это – способ проявления заботы государства о своих гражданах. Система здравоохранения, как и большинство сфер современной жизни, проходит процесс реформирова-

ния, цель которого - повысить доступность и качество бесплатной медицинской помощи для населения, в том числе высококвалифицированной и высокотехнологичной.

Комплекс мероприятий, цель которых повышение доступности и качества бесплатной медицинской помощи, в литературе обозначается как оптимизация.

Оптимизация включает в себя, в частности, объединение нескольких медицинских учреждений в одно, например, объединение разных поликлиник в одно юридическое лицо. Так осуществляется идея предоставления большему числу людей необходимых им медицинских услуг в рамках обязательного медицинского страхования (ОМС) и одновременного упрощения документооборота между страховыми компаниями и медицинскими учреждениями. Примерно тоже происходит и со стационарами, но в режиме поглощения. Количество небольших, лишенных достаточной материально-технической базы больниц сокращается, некоторые из них сливаются в более крупные, с централизованным принципом руководства. Цель – сократить расходы на содержание «лишних» площадей, койко-мест, оплаты работы врачей, среднего и младшего медперсонала. Одновременно снова в центр внимания ставится пациент, у которого при этом должна появиться возможность получить максимально адекватное лечение в одном месте.

На деле получается, что управление значительным числом персонала, отслеживание технического потенциала всех смежных подразделений - сложная задача для одного руководителя, даже очень квалифицированного. А ему необходимо ежедневно решать вопросы медицинского, социального, экономического и этического характера. Возможно ли, одному лицу держать под контролем и на должном уровне весь спектр вопросов? – Вряд ли.⁴

Число сокращенных врачей растет. При этом пациентов меньше не становится, нагрузка на врачей возрастает в разы, и не только в лечении больных, но и в «бумажной» работе, которой ежегодно требуется все больше, ведь каждая манипуляция, исследование, каждое назначение лекарственных препаратов требует письменного обоснования, а часто – и нескольких лиц.

Повышение зарплаты и рост обязанностей врача, медсестер, другого персонала происходят непропорционально друг другу, значит - снижается интерес к исполнению обязанностей. Это приводит к тому, что качество оказываемой медицинской помощи и медицинских услуг начинает ухудшаться. В результате поставленную изначально реформированием цель - сделать более доступной высококвалифицированную и высокотехнологичную медицинскую помощь населению - достичь получается все сложнее.

Жалоб на качество медицинских услуг по ОМС поступает много. Время приема врачом ограничено минутами, которых часто не хватает для полноценной работы врача с пациентом, что приводит к тому, что назначенное время приема сбивается, в коридорах образуются очереди. Стараясь уложиться в отведенный срок, врач вынужден буквально выпроваживать больного из кабинета. Сокращение числа специалистов привело к увеличению времени ожидания в очереди, усложнило процедуру записи к нужному врачу. Люди лишились и возможности посещения врача в шаговой доступности.

Да, оптимизация привела к появлению прекрасно оснащенных поликлиник и стационаров, но их число, как и количество медицинских сотрудников, явно недостаточное для оказания должной помощи тем, кто в ней нуждается.

Оборудование больниц современной аппаратурой расширило возможности оказания высокотехнологичной медицинской помощи не только в крупных городах, но и в медицинских учреждениях регионального уровня.

Кроме того, теперь необходимое сложное лечение по показаниям и направлению главных областных специалистов можно получить независимо от места жительства и в городе Москва.

Несмотря на ряд положительных достижений реформы здравоохранения, направленного на «улучшение» и «повышение», важной стороной вопроса становится подход к качеству работы всего персонала медицинских учреждений. Чтобы идти в ногу со временем, врачи должны постоянно совершенствовать свои знания и опыт на базе передовых разработок, ноу-хау коллег, достижений в области медицинских препаратов. Еще недавно крупные, в том числе и международные семинары, на который можно было повысить свои профессиональные знания и навыки, собирали фармакологические компании. В настоящее время образование медицинских работников стало делом рук их самих. У врачей г. Москва и г. Санкт-Петербург возможностей для самообразования несколько больше, чем у того же врача из региона. Тем не менее, независимо от статуса медицинского учреждения, врачам теперь приходится работать над повышением своего профессионального уровня за свой счет и в оставшееся от работы с увеличенной нагрузкой время.

Для достижения цели повышения качества медицинской помощи, в том числе высококвалифицированной и высокотехнологичной, в сложившейся ситуации необходимо принять меры, направленные на повышение квалификации врачей, иного медицинского персонала.

Квалификацию следует повышать целенаправленно и на государственном уровне. Тогда станет реальным процесс переаттестации с квалификационным удостоверением врача, полностью подтверждающим его компетентность в определенных областях медицины, знание последних разработок в сфере фармакологии и обязательно - владение современными технологиями.

Повышение квалификации в идеале должно происходить в специальных учебных центрах и клиники.

Врач, своевременно подтвердивший свою квалификацию, должен иметь право на поощрение в виде повышения зарплаты, а, возможно, и повышения в должности. Такая возможность постепенного карьерного роста неизбежно повлечет стремление и к профессиональному росту, отслеживать который вполне реально, разработав систему баллов, предложив успешному врачу написать научную статью или выступить с докладом, в том числе, и на международном уровне.

Наряду с повышением квалификации необходимо принять меры к ослаблению контроля руководителя медицинского учреждения за деятельностью врачей, иного медицинского персонала, которые имея соответствующее должности образование и квалификацию, лучше знают, как и чем можно помочь конкретному пациенту.

Предоставив своим сотрудникам большие возможности для инициативы и свободы, руководитель медицинского учреждения получает возможность освободиться от текущих дел и сконцентрировать свой интеллектуальный и организаторский потенциал на решении задач более сложного уровня управления.⁴

Введение ориентированности на уровне врач-пациент станет одной из форм сочетания централизованной и децентрализованной форм управления, признаваемой как наиболее рациональной и гибкой, в том числе, и в системе здравоохранения.⁵

Наряду с повышением квалификации необходимо принять меры к совершенствованию системы оплаты труда медицинского персонала.

Список литературы:

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р. Доступ из справ.- правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Щепин О.П., Медик В.А. Основы управления здравоохранением. Принципы управления [Электронный ресурс]: сайт URL: <http://medbe.ru/materials/obshchestvennoe-zdorove-i-zdravookhranenie/osnovy-upravleniya-zdravookhraneniem-printsipy-upravleniya/> (дата обращения: 28.04.2017).

3. Гаврилов А.И. Региональная экономика и управление. учеб.посobie для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002 [Электронный ресурс]: сайт URL: <http://textbook.news/predpriyatiy-ekonomika/printsip-delegirovaniya-polnomochiy-38220.html> (дата обращения 04.05.2017).

4. Скворцова В.И. По поводу финансирования медицины россиянам волноваться не стоит [Электронный ресурс]: сайт URL: <https://www.eg-online.ru/article/268928/> (дата обращения 04.05.2017).

Сведения об авторе:

Шеленко Надежда Андреевна - магистрант 2-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: shelenko_nadezhda@mail.ru

ДЕПОЗИТАРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ЗАЩИТЫ ИНТЕРЕСОВ ИНВЕСТОРОВ

DEPOSITORY ACTIVITY IN THE SECURITIES MARKET FROM THE POINT OF VIEW OF PROTECTION OF INTEREST OF INVESTORS

Шефер А.В.
Shefer A.V.

На основе законодательства РФ проанализированы договоры «счета депо» организаций, имеющих статус депозитария на рынке ценных бумаг с точки зрения защиты прав инвесторов. Рассмотрено соответствие содержания депозитарного договора законодательным нормам.

Based on the legislation the contracts of "custody accounts" of organizations having a depository status on the securities market were reviewed from the point of view of investor protection. The conformity of the contents of the depository contract with the legislative norms is considered.

Ключевые слова: депозитарная деятельность, депозитарный договор
Keywords: depository activity, depository agreement

Появление депозитариев на современном рынке ценных бумаг обусловлено необходимостью удостоверением прав собственности на бездокументарные ценные бумаги и обеспечением условий их перехода [2].

Для анализа депозитарной деятельности с точки зрения защиты прав инвесторов методом случайной выборки было отобрано 45 организаций, что составляет 12% от общего числа депозитариев. Из них 60% (27 депозитариев) являются коммерческими банками, а 40% (18 депозитариев) выступают в качестве профессиональных участников РЦБ и не являются кредитными организациями. Из числа банков 77,8% (21 депозитарий) является рентабельными. Из числа небанковских организаций только 77,8% депозитариев (14 фирм) имеет положительную чистую прибыль на протяжении последних 3 лет, а также выполняет нормативы текущей ликвидности и финансовой устойчивости. 22,2% (10 организаций) депозитариев из общего числа имеют убыток на протяжении 2-3 последних лет.

Российским законодательством сформирован перечень общих и специальных требований к раскрытию информации, обязательных для соблюдения депозитариями. Так, все выбранные организации (кроме одной, которая не раскрывает копии лицензий) соблюдают общие требования. Семь депозитариев не предоставляют образец договора счета депо, но согласно законодательству, его раскрытие не обязательно. К специальным требованиям относятся [3]:

- условия осуществления депозитарной деятельности (клиентский регламент- договор присоединения);
- формы документов, обязательные к представлению депонентами в депозитарий;

- перечень регистраторов и депозитариев, в которых депозитарию открыты лицевые счета, счет-депо номинального держателя.

Проанализировав депозитарии по этим критериям, можно сделать вывод, что три организации не соблюдают положение о раскрытии информации о перечне регистраторов и депозитариев, в которых депозитарию открыты лицевые счета, счет-депо номинального держателя.

В целях защиты интересов инвесторов депозитарий закрепляет отношения с депонентом в форме депозитарного договора (индивидуальный). Депозитарный договор относится к классическому типу контракта, так как в нем предусмотрены все условия, которые могут возникнуть на всей протяженности действия договора. В случае возникновения конфликта интересов все вопросы между депонентом и депозитарием решаются через суд. Депозитарный договор основывается исключительно на требованиях законодательства РФ и заключается со всеми депонентами на одинаковых условиях. Законодательная база РФ не предполагает типовой формы контракта для контрагентов, но согласно Федеральному закону №39 «О рынке ценных бумаг» депозитарный договор должен содержать: предмет договора; порядок передачи депонентом депозитарию информации о распоряжении депонированными ценными бумагами; срок действия договора; размер и порядок оплаты услуг; форма и периодичность отчетности депозитария перед депонентом; обязанности депозитария [2]. Анализ показал, что 100% рассмотренных депозитариев указывают данную информацию.

Срок договора не оговаривается законом, поэтому депозитарии сами устанавливают границы действия контракта. Анализ депозитарных договоров показал, что 54% (24 депозитария) заключают договор на 1 год, не ограничивают срок действия контракта 39% (16 депозитариев) и 7% (5 депозитариев) прописывают, что договор действителен до окончания текущего года. Из этого можно сделать вывод, что больше половины (54%) проанализированных депозитариев позиционируют себя как стабильные организации, поскольку не планируют изменять условия депозитарного договора в течение всего срока его действия.

Деятельность депозитариев несет в себе ряд рисков, поэтому был проведен анализ депозитарных договоров в соответствии с классификацией рисков Петрова В.И., который выделил:

- 1.риск взаимодействия с третьими лицами;
- 2.технический риск;
- 3.риски, возникшие при планировании и управлении ресурсами компании, связанные с техническими неполадками [1].

Из 45 депозитариев всего 26,7% (12 организаций) предоставляют депонентам информацию, о существующих рисках. Между тем депозитарии страхуют себя от ряда рисков в пункте договора «Ответственность сторон». Наиболее часто в депозитарных договорах прописывают о риске взаимодействия с третьими лицами. За информацию, которую предоставляет депозитарию депонент, сам депозитарий не несет ответственность. Также депозитарий снимает с себя ручательство за действие или бездействие эмитента, регистратора

или контрагента депонента по операциям с ценными бумагами, либо что он не обязуется страховать ценные бумаги от каких-либо рисков (включая риск утраты, повреждения, уничтожения или неправильной доставки). Анализ показал, что данный пункт прописывают 36 депозитариев, что составляет 80% выборки.

Особое внимание в депозитарном договоре депозитарии уделяют техническому риску, связанному с авариями, стихийными бедствиями и другими непредвиденными обстоятельствами. 100% проанализированных организаций прописывают данный пункт в договоре. При данных обстоятельствах депозитарий снимает с себя ответственность или вовсе расторгают договор с депонентом.

Что касается риска возникновения технических неполадок, то только 18 % (8 депозитариев) указывают, что несут ответственность в случае обнаружения ошибочного списания со счета депо или их ошибочного зачисления, а также за другие технические неполадки, которые могут возникнуть.

Таким образом, у 2 депозитариев (4,4% организаций) ничего не прописано в депозитарных договорах об ответственности депозитария. Иначе, согласно теории контрактов, депозитарии снимают с себя ответственность перед депонентом. Оставшиеся 43 депозитария (95,6%) либо указывают за что ответственны, либо указывают, что несут ответственность в соответствии с законодательством РФ.

В итоге, анализ депозитарных договоров показал, что основная проблема заключается в неполноте раскрытия ответственности депозитариев. Для устранения данной проблемы следует разработать типовую форму договора и детализировать санкции к участникам депозитарного договора.

Список литературы:

1. Петров В.С. Депозитарий на рынке ценных бумаг: Зарубежный и российский опыт, практические рекомендации и методики, материалы для сдачи специализированного экзамена. - М.: ИАУЦ НАУФОР, 1999.

2. О рынке ценных бумаг: федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ. Ст.7. // Правовая справочно-информационная система «КонсультантПлюс».

3. О составе, объеме, порядке и сроках раскрытия информации профессиональными участниками рынка ценных бумаг: указание Банка России от 28.12.2015 № 3921-У // Правовая справочно-информационная система «КонсультантПлюс».

Сведения об авторе:

Шефер Анастасия Владимировна – студентка 3-го года обучения экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: shefer03091996@mail.ru.

ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

THE TOOLS OF STRATEGIC PRODUCTION MANAGEMENT IN CONDITIONS OF INSTABILITY

И. Ю. Яковенко
I. Y. Yakovenko

В данной статье рассматриваются понятия «стратегическое управление» и «стратегические инструменты». Автором проведен анализ существующих инструментов стратегического управления. Выделены современные направления организаций и применение новых инструментов стратегического управления в условиях нестабильности.

This article discusses the concept of "strategic management" and "strategic tools". The author analyzes the existing tools of strategic management. Selected modern trends in organizations and application of new strategic management tools in conditions of instability.

Ключевые слова: стратегическое управление, инструменты стратегического управления, неопределенность, риск

Keywords: strategic management, strategic management tools, uncertainty, risk

Неопределенность и нестабильность развития мировой экономики препятствует решению наиболее важной и сложной задачи менеджмента, основанной на определении основного направления развития предприятия. Поэтому в организации особое внимание уделяется стратегическому управлению.

Что же представляет собой стратегическое управление? Стратегическое управление - это управление, которое видит в основе организации человеческий потенциал [1]. Также при стратегическом управлении производственная деятельность ориентируется на запросы потребителей, происходят гибкое реагирование и своевременные изменения в организации, которые отвечают вызову со стороны окружения и позволяют добиться конкурентных преимуществ. Все это в дальнейшем дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе и при этом достигать своих целей.

Система планирования в области производства и реализации продукции, труда, издержек и цен, финансов предприятия формируется на основе стратегии организации, тем самым сглаживая и адаптируя деятельность предприятия к воздействию внешнего окружения.

Разработка эффективной стратегии управления производством предполагает наличие у менеджеров организации простого и доступного инструмента. Понятие «инструмент» происходит от латинского «instrumentum», которое означает орудие (средство) труда человека или исполнительный механизм машины для выполнения необходимой работы. Под инструментами стратегического управления необходимо понимать совокупность концепций, подходов,

системы показателей, методов, моделей, применяемых в процессе принятия и реализации управленческих решений, направленных на эффективное развитие предприятия в долгосрочной перспективе [2].

Многие утверждают, что использование инструментов стратегического управления не актуально для большинства отечественных и зарубежных компаний. На самом деле это не так. Данные инструменты являются ключом к выживанию для многих организаций в условиях нестабильности. Несмотря на различные условия, отдельные инструменты неизменно приносят пользу. Это подтверждает ежегодный опрос руководителей компаний об используемых инструментах и техниках, который проводится организацией Bain & Company с 1993 года. До сих пор наиболее эффективными признаются такие классические инструменты как стратегическое планирование, миссия и видение, бенчмаркетинг.

Также к основным инструментам стратегического управления можно отнести следующие: стратегический анализ, стратегическое планирование, организация выбора и реализации стратегии, стратегический контроль. Каждый из данных инструментов имеет сложную структуру и содержание. Хотя данные инструменты и являются относительно самостоятельными, они находятся между собой в тесной взаимосвязи и взаимозависимости.

На данный момент компании применяют современные инструменты стратегического управления, не исключая и использования классических инструментов. Далее рассмотрим наиболее используемые организациями инструменты (табл. 1).

Таблица 1 - Основные инструменты стратегического управления

Инструмент	Основная суть применения
Процессно-ориентированное управление	Отслеживание общих и косвенных издержек по всем процессам, привязка их к конкретным продуктам и клиентам.
Сбалансированная система показателей эффективности деятельности	Перевод миссии и видения в количественные измерения и отслеживание достижения менеджментом определенных результатов.
Бенчмаркетинг	Сравнение затрат и производительности и внутренними и внешними точками отсчета и внедрение на этой основе лучших практик для достижения поставленных целей.
Ключевая компетенция	Выделение и инвестиция в специальные навыки или технологии, что создает уникальную ценность для клиентов.
Венчурное финансирование	Предполагает инвестирование в новые продукты или технологии через финансирование бизнеса внутри или вне компании.
Управление отношениями с клиентами	Сбор информации для лучшего понимания желаний клиентов и удержания наиболее прибыльных.
Измерение уровня удовлетворенности клиентов	Сбор информации для измерения удовлетворенности основных потребностей клиентов
Сегментация клиентов	Подразделение рынков на группы клиентов по общим признакам с целью создания нового специального предложения продукта.

Сокращение затрат времени	Уменьшение общего времени от процесса создания концепции до непосредственной готовности продукта.
Стратегии роста	Направление ресурсов на возможности, которые обеспечивают прибыльный рост.
Управление знаниями	Развитие систем и процессов по идентификации и распространению интеллектуальных активов компании.
Стратегии роста	Направление ресурсов на возможности, обеспечивающие прибыльный рост.
Управление знаниями	Развитие систем и процессов по идентификации и распространению интеллектуальных активов компании.
Анализ возможностей смены рыночных тенденций	Выявление ранних сигналов возможной смены рыночных тенденций и новых технологий.
Миссия и видение	Кодифицированное определение бизнеса компании, целей, подходов и желательной позиции в будущем.
Персонализированный маркетинг	Организация обширного и систематического общения с индивидуальным клиентом с целью персонализации диалога с ним и представления индивидуализированных товаров или услуг.
Оплата по результатам	Привязывание компенсации менеджеров к измеряемым и контролируемым целям.
Реинжиниринг бизнес-процессов	Радикальные изменения в ключевых бизнес-процессах с целью достижения существенного повышения производительности и качества, сокращения затрат времени.
Интеграция цепочки поставок	Синхронизация усилий нескольких сторон/поставщиков, производителей, дистрибуторов, дилеров и клиентов для достижения непрерывного обмена информацией, товарами и услугами через границы организаций.
Тотальное управление качеством	Привязывание требований клиентов по характеристикам к продуктам или услугам для достижения цели – нулевого брака.

Остановимся более подробно на некоторых из представленных выше инструментах. Интеграция цепочки поставки осуществляется в основном за счет совершенствования процесса обмена информацией между партнерами. Это снижает затраты и улучшает планирование. Чем большей информацией обладает поставщик, тем проще ему планировать и принимать более взвешенные решения о поставках. Компания Toyota использует систему планирования материально-технического снабжения (МТС), чтобы помочь поставщикам прогнозировать спрос на их продукцию. Благодаря улучшению информации поставщики имеют возможность обеспечивать гарантированность поставок при меньшем уровне страховых запасов. Но сама компания Toyota при размещении заказов на снабжение не базируется на прогнозах системы планирования МТС. Основой заказов на снабжение является фактический спрос на продукцию компании. А прогнозы помогают поставщикам снизить неопределенность и соответствующие расходы.

Контроль качества производственных процессов и готовой продукции - основное условие привлечения потребителей и снижения издержек. Управление качеством в основном не ограничивается функциональными подразделениями и организацией в целом, оно идет дальше и ориентировано в первую оче-

редь на потребителя. Например, компании BMW и Toyota производят автомобили высокого качества, но в своих рекламных компаниях подчеркивают разные достоинства своих товаров.

Таким образом, для любой организации важно сохранить свои позиции в условиях постоянно изменяющейся экономики. Для достижения поставленных целей и повышения результативности своей деятельности, руководителям компаний необходимо применять стратегические инструменты не только в процессе управления, но и в процессе производства. Наибольший же результат может быть достигнут не при использовании одного конкретного инструмента для решения той или иной задачи, а при применении всей совокупности необходимых методов и способов, эффективность действия которых и будет проявляться в их взаимовлиянии друг на друга.

Список литературы:

1. Анцупов, А.Я. Стратегическое управление / А.Я. Анцупов. - М.: Техносфера, 2015. - 344 с.
2. БЭС. Новейший энциклопедический словарь. – М.: РИПОЛ Классик, 2010. – 2144 с.

Сведения об авторе:

Яковенко Ирина Юрьевна – студентка 2 курса экономического факультета ФГБОУ ВО «ОмГУ им. Ф.М. Достоевского», e-mail: yakowenko.97@mail.ru.