

ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный университет»
Байкальская международная бизнес-школа

ISSN 2412-5318

международный научный электронный журнал



Бизнес-образование в экономике знаний

экономика знаний
корпоративные финансы
управление персоналом
управление качеством
ит в управлении
теория и практика маркетинга
технологии обучения
инновации в области образования

октябрь 2022 **N3[23]**

Содержание

Банников И. А., Болтенков И. А., Грошева Н. Б. Снижение влияния экономических санкций путем повышения индекса сложности экономики	4
Бурачик Е. П. Идея повестки устойчивого развития и необходимость следования ей бизнесу	8
Волкова М. Г. Как определиться с темой выпускной квалификационной работы	12
Gan N. Distorted narratives or a paradigm of new chronology	15
Грудинина Е. А., Сапранкова Т. А. Цифровизация HR-процессов, позволяющая формировать командные навыки	16
Деренко Н. В. Оценка эффективности университетского бизнес-процесса, ориентированного на повышение мотивации профессорско-преподавательского состава	21
Домышева С. А., Копылова Н. В. Специфика отбора и использования аутентичных материалов для чтения на занятиях по английскому языку для менеджеров	25
Дунаев А. М., Дунаева Я. О. Апробация автоматизированной подсистемы диагностирования преобразователей частоты	30
Касьянова А. Д., Князюк Н. Ф. Возможности внедрения международных стандартов JCI в деятельность медицинской организации	36
Кожевникова Г. В. Экономика России в период covid-19 и риск возникновения стагфляции	41
Кузнецов А. Н., Промахов В. А., Рудых Е. В., Сафронова С. В. Комплексный подход к автоматизации договорной работы	44
Подопригора А. П., Сафронова С. В. Комплексная автоматизация ИТ-подразделения как инструмент повышения эффективности компании	49
Примина С. П., Священко А. В. Перспективы нефтегазоносности на территории Северо-Востока Предпатовского прогиба	52
Савчук П. В. Основные источники финансирования коммерческих организаций	54
Сажина Д. С. Тенденции в развитии инструментов продвижения систем управления бизнес-процессами	58
Салтыкова Ю. А. Повышение уровня финансовых знаний населения как профилактика личных финансовых рисков населения	61
Соловей Е. В. Анализ применения философии бережливого производства в нефтегазовой отрасли	64
Сольский Б. В. Базовая дефиниция учебного курса «Управленческий учет»	70
Суслова А. Ю. Формирование профессиональных компетенций в рамках поисково-познавательной деятельности студентов	72
Юдалевич Н. В. Влияние быстрого развития онлайн-продаж на экологию планеты	76
Юдалевич Н. В. Риски масштабной цифровизации современного общества	80
Юнда А. А. Методика трансфертного ценообразования на корпоративные образовательные услуги	85
Сведения об авторах	90

Международный научный электронный журнал «Бизнес-образование в экономике знаний»

Учредитель: ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

Гл. редактор: Н. В. Юдалевич

Тел. редакции: +7 3952 42-71-30

E-mail: science@buk.irk.ru

Адрес редакции: 664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1

Регистрирующий орган: Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций

Номер свидетельства о регистрации: ЭЛ N ФС 77 - 71619 от 23.11.2017

ISSN: 2412-53-18

12+

СНИЖЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ ПУТЕМ ПОВЫШЕНИЯ ИНДЕКСА СЛОЖНОСТИ ЭКОНОМИКИ

© Банников И. А., Болтенков И. А., Грошева Н. Б., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Индекс сложности экономики, предложенный в 2009 году, предназначен для оценки возможности производить сложные и конкурентоспособные товары как для межстрановой торговли, так и для внутреннего потребления. Чем более конкурентоспособные и уникальные товары производятся в конкретном государстве, тем более устойчива позиция этого государства в перспективе. С точки зрения модели расчета индекса, упрощенно можно говорить о доле конкретного товара в экспорте страны, и сопоставлении ее с долей в межстрановой торговле в целом. Надо отметить, что данный индекс приобретает особую актуальность в условиях развития санкций (отражая, в том числе, уровень экономической безопасности страны и региона).

Ключевые слова: индекс сложности экономики, экспорт Иркутской области

Теория разделения труда, предложенная Д. Рикардо, предполагала, что странам стоит специализироваться на тех товарах, где у них есть экономическое преимущество (например, себестоимость или наличие ресурсов). Однако, такая специализация стратегически не целесообразна — при исчерпании ресурсов или изменении потребности в них страна окажется в ситуации экономической отсталости.

Индекс экономической сложности (ИЕС, «Гарвардский индекс») был разработан в 2009 году экономистами Цезарем Идальго и Рикардо Хаусманом (отдельные источники считают, что дата разработки индекса это 2011 год, но фактически в 2011 году была опубликована наиболее известная работа по расчету индекса).

Интересным фактом является то, что Хаусман одно время был министром планирования Венесуэлы — страны, которая находится в достаточно сложном экономическом положении. Системно индекс рассчитывается с 2011 года и имеет ретроспективные расчеты — с 2000 года, и может быть использован как индикатор перспективного экономического роста.

С одной стороны, можно говорить об уникальности товаров и высокой зависимости других стран от экспорта данных товаров, а с другой — о возможности экономики переориентироваться на производство новых, более актуальных, товаров. При этом расчет индекса учитывает «сложность» экспортируемых товаров — чем выше сложность, тем выше уровень технологий, инфраструктуры и инвестиций в производство.

Экспортный потенциал региона зависит от предложения регионом потенциально интересных на внешних рынках товаров, работ или услуг, от

спроса на эти товары, и от возможности их экспортировать.

Общий объем экспорта из Иркутской области в 2021 году, по данным ФТС [3] составил 8 390 593,95 миллиона долларов США.

В разрезе ТН ВЭД экспорт составил:

- 1–4 раздел (коды 01–24): 0,5 % от общего объема экспорта в стоимостном выражении;
- 5 раздел (коды 25–27): 30,2 % от общего объема экспорта в стоимостном выражении. В данном разделе около 30 % это минеральное топливо, нефть и продукты их переработки;
- 6 раздел (коды 28–38): 0,7 % от общего объема экспорта в стоимостном выражении;
- 7 раздел (коды 39–40): 0,6 % от общего объема экспорта в стоимостном выражении;
- 8 раздел (коды 41–43): 0,0002 % от общего объема экспорта в стоимостном выражении;
- 9 и 10 разделы (коды 46–49): 34 % от общего объема экспорта в стоимостном выражении; при этом древесина, изделия из нее и древесный уголь составляют 20,25 % экспорта, а масса из древесины или других волокнистых целлюлозных материалов, регенерируемые бумага и картон — 12 % экспорта;
- Разделы 9–13 (коды 50–70): 0,06 % от общего объема экспорта в стоимостном выражении;
- Разделы 14–15 (коды 71–83): 32 % от общего объема экспорта в стоимостном выражении, при этом алюминий и изделия из него составляют 30 % экспорта.

Остальные разделы суммарно составляют 1,4 % от общего объема экспорта в стоимостном выражении.

Таким образом, 4 группы экспортируемых товаров составляют более 96 % всего экспорта.

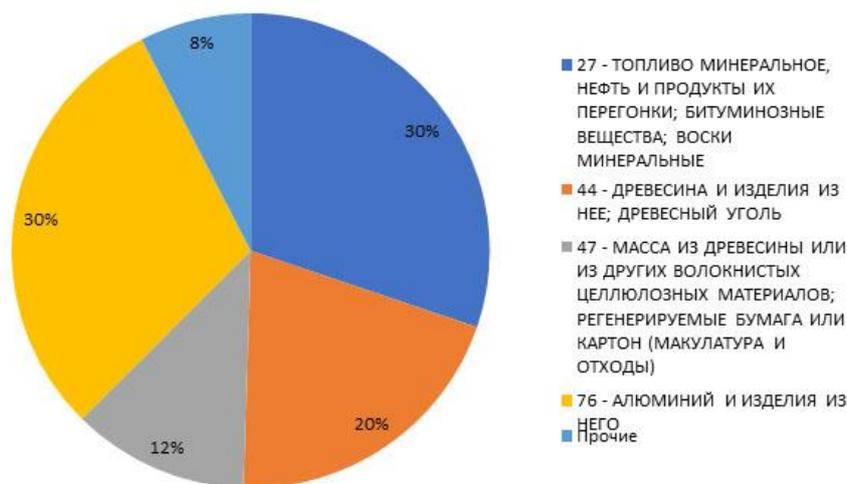


Рис. 1. Экспорт Иркутской области по группам ТН ВЭД

Если говорить о возможностях для экспорта, то в связи с усилением санкционной повестки изменился и порядок импорта наших товаров в ряд стран, и так же ограничены возможности для вывоза товаров из страны.

Так, Федеральный закон «Об экспортном контроле» № 183–ФЗ от 18.06.1999 года, в который были внесены корректировки Федеральным законом «О внесении изменений в ФЗ об Экспортном контроле» № 73–ФЗ от 26.03.2022 года, предусматривает процедуры экспортного контроля в отношении «... товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности (прав на них), которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники либо при подготовке и (или) совершении террористических актов» [1]. При этом перечень таких товаров и технологий устанавливается постановлениями Правительства РФ.

Необходимость корректировки ранее имеющихся перечней обусловлен Указом Президента Российской Федерации «О применении в целях обеспечения безопасности Российской Федерации специальных экономических мер в сфере внешнеэкономической деятельности» № 100 от 08.03.2022 года [2]. Для исполнения данного указа принят ряд нормативно-правовых актов, например Постановление Правительства РФ «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации» № 311 от 09.03.2022 г. Данное постановление устанавливает отдельные категории товаров, для которых ограничен вывоз:

Полностью до 31 декабря 2022 года (отдельные категории медицинских товаров, диагностических реактивов, ядерных реакторов, двигателей, насосов, сельскохозяйственной техники, летательных аппаратов и т.д.);

Вывоз может быть осуществлен по решению Председателя правительства РФ или его заместителей (газы инертные, прочие).

Ограничения не распространяются на вывоз товаров российского происхождения и на вывоз товаров в страны — члены ЕЭС, так же предусмотрены и другие категории товаров, возможных к вывозу.

Исходя из структуры экспорта Иркутской области, данные ограничения не влияют на экспортный потенциал — эти товарные группы у нас практически не экспортировались.

Вторым документом, ограничивающим экспортные возможности, является Постановление «О введении на временной основе разрешительного порядка вывоза отдельных видов товаров за пределы территории РФ» № 312 от 9.03.2022 года.

Это Постановление предусматривает разрешительный порядок вывоза на территорию стран членов ЕАЭ отдельных видов сельскохозяйственной техники, транспортных средств, промышленной продукции, геолого-разведочного и иного оборудования и товаров медицинского назначения. Эти ограничения не распространяются на товары, происходящие с территории РФ, и так же не влияют на экспорт из Иркутской области.

Следующий документ, влияющий на экспорт Иркутской области, это Постановление Правительства РФ «О мерах по реализации указа Президента РФ» от 9.03.2022 № 313.

Данный документ ограничивает вывоз отдельных товаров в страны, определенные перечнем, такие как Австралия, Албания, Андорра, Великобритания и подконтрольные территории, страны ЕС, Канаду, Новую Зеландию, США и ряд других стран.

К товарам, попавшим под запрет, относится в том числе древесина и лесоматериалы.

Следовательно, необходимо проанализировать страновую структуру экспорта.

Наибольшая доля экспорта — 50 % приходится на Китай, из них:

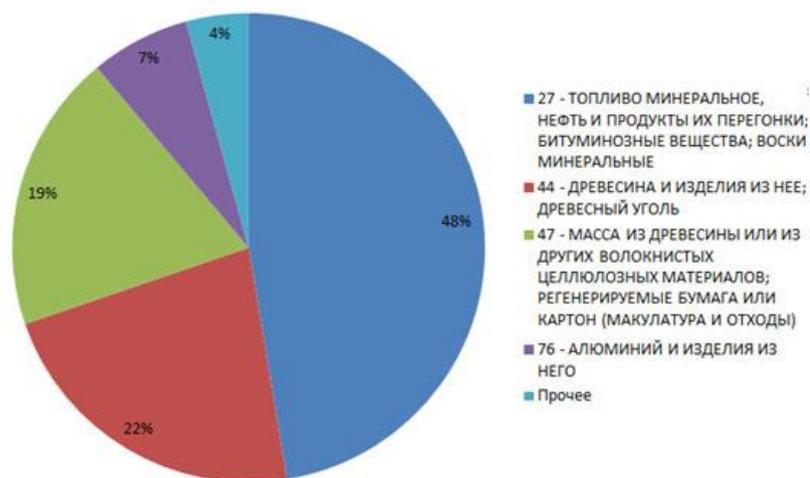


Рис. 2 . Структура экспорта в Китай

Так как Китай не попал в перечень стран, ограниченных к экспорту, то в данном направлении снижения объемов можно не ожидать.

На Японию приходится 9,3 % экспорта, в том числе:

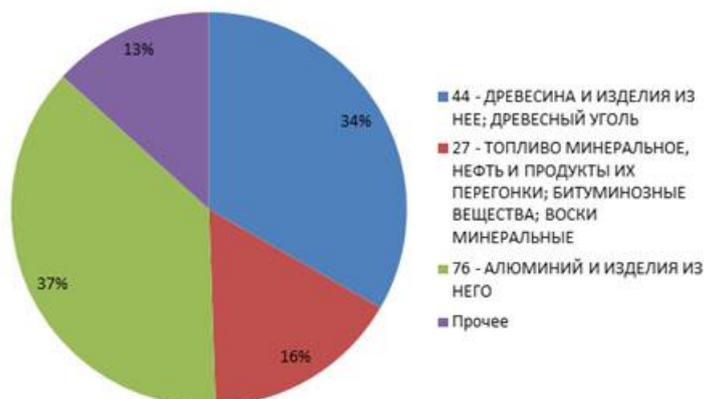


Рис. 3. Структура экспорта в Японию

В данном направлении под риском находятся товары из группы 44 (древесина и изделия из нее).

Доля экспорта Иркутской области в Турцию составляет около 8,5 %. В основном в эту страну

экспортируется алюминий и изделия из него — это 8 % от всего экспорта региона.

В США экспортируется 2,65 % товаров, в основном это:



Рис.4. Структура экспорта в США

В список товаров, ограниченных к вывозу, данные позиции не попали.

2,6 % экспорта региона приходится на Нидерланды, это в основном алюминий и изделия из него — 2,35 % и древесина — 0,23 %.

Такой же процент — 2,6 % — приходится на Корею, но структура экспорта отличается:

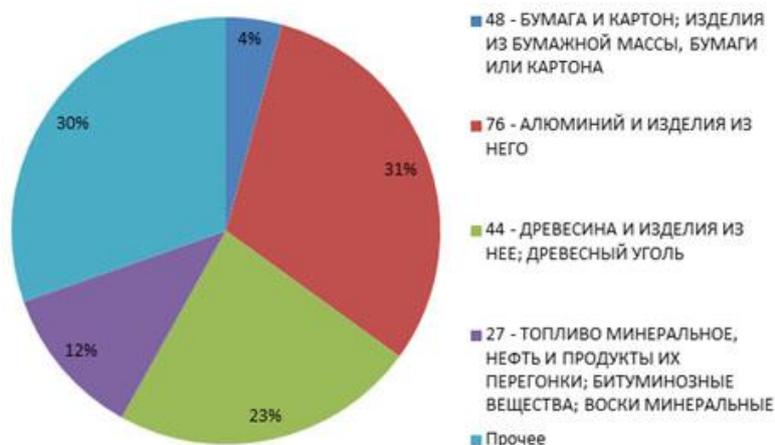


Рис.5. Структура экспорта в Корею

2,1 % экспорта приходится на Норвегию — это, в основном, алюминий (практически весь экспорт). Аналогичная статистика по Польше — 1,8 % экспорта региона, 1,7 % из которых это алюминий. На остальные страны приходится небольшие доли в экспортной корзине региона.

Таким образом, несмотря на то, что основным потребителем экспорта региона является Китай, ограниченность структуры экспорта и преобладание 4х групп товаров делают экономику региона слабо устойчивой к вызовам внешней среды.

Работа выполнена при поддержке Иркутского государственного университета, индивидуальный исследовательский грант № 091–22–328. ■

1. Федеральный закон от 18 июля 1999 г. N 183-ФЗ «Об экспортном контроле» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Электронная база «Гарант». – Электрон. дан. – URL: <https://base.garant.ru/12116419/> (Дата обращения 20.09.2022)

2. Указ Президента Российской Федерации «О применении в целях обеспечения безопасности Российской Федерации специальных экономических мер в сфере внешнеэкономической деятельности» № 100 от 08.03.2022 года [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. – Электрон. дан. – URL: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202203080005> (Дата обращения 20.09.2022)

Таможенная статистика внешней торговли: базы данных [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной таможенной службы. – Электрон. дан. – URL: <http://stat.customs.gov.ru/> (Дата обращения 20.10.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Таможенная статистика внешней торговли: базы данных [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной таможенной службы. – Электрон. дан.

– URL: <http://stat.customs.gov.ru/> (Дата обращения 20.10.2022)

Указ Президента Российской Федерации «О применении в целях обеспечения безопасности Российской Федерации специальных экономических мер в сфере внешнеэкономической деятельности» № 100 от 08.03.2022 года [Электронный ресурс] // Официальный интернет-портал правовой информации. – Электрон. дан. – URL:

<http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001202203080005> (Дата обращения 20.09.2022)

Федеральный закон от 18 июля 1999 г. N 183-ФЗ «Об экспортном контроле» (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] // Электронная база «Гарант». – Электрон. дан. – URL: <https://base.garant.ru/12116419/> (Дата обращения 20.09.2022)

Reducing the impact of economic sanctions by increasing the economic complexity index

© Bannikov I., Boltenev I., Grosheva N., 2022

The Economic Complexity Index, proposed in 2009, is designed to assess the ability to produce complex and competitive goods for both cross-country trade and domestic consumption. The more competitive and unique goods are produced in a particular state, the more stable the position of this state in the future. From the point of view of the index calculation model, we can simply talk about the share of a particular product in a country's exports, and compare it with the share in intercountry trade as a whole. It should be noted that this index is of particular relevance in the context of the development of sanctions (reflecting, among other things, the level of economic security of the country and the region).

Keywords: economic complexity index, exports of the Irkutsk region

© Бурачик Е. П., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Устойчивое развитие и ESG — понятия, о которых стали все чаще говорить и писать. Многие компании ставят перед собой ESG-цели, разрабатывают ESG-стратегии и переходят на принципы устойчивого развития. Все больше проектов, реализуемых бизнесом, оцениваются с точки зрения ESG-факторов: ответственного отношения к окружающей среде, высокого уровня социальной ответственности и качества корпоративного управления.

В данной статье рассмотрена история возникновения понятия устойчивого развития, внедрение ESG-принципов и возможность их применения в бизнес-процессах.

Ключевые слова: устойчивое развитие, ESG-принципы, цели устойчивого развития, ESG-рэнкинг

Понятие устойчивое развитие закрепилось в переводе с английского словосочетания Sustainable Development. Чтобы лучше понять этот термин, необходимо посмотреть на него следующим образом — «сбалансированное развитие на протяжении десятилетий».

Устойчивое развитие — развитие, отвечающее потребностям настоящего, без ущерба, для возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Это «официальное» определение устойчивого развития было впервые дано в докладе «Наше общее будущее» в 1987 году [1].

Устойчивое развитие означает учет таких факторов как сохранение окружающей среды и природных ресурсов, стремление к социальной справедливости и экономическому благополучию.

Именно эти три составляющие стали главными элементами устойчивого развития. Устойчивое развитие предполагает экономический рост, который не наносит вред окружающей среде и способствует решению социальных проблем.

Идея устойчивого развития связана с промышленной революцией. С конца XIX века люди начали понимать, что их деятельность негативно сказывается на окружающей среде, традиционная модель экономики не приводит к социальному равенству. Активно идею стали развивать только с середины XX века.

В 1972 году вышел доклад «Пределы роста» под руководством Денниса Медоуз. В нем говорилось, что ресурсы Земли не бесконечны и имеют предел существования. Следовательно, и экономика, построенная на добыче полезных ископаемых, ограничена определенными лимитами [2].

В 1992 году в Рио-де-Жанейро прошел «Саммит Земли», где мировые правительства утвердили «Повестку на XXI век» — стратегию по реализации глобального устойчивого развития. В ней содержались рекомендации по охране окружающей среды, биоразнообразия, по решению демографических проблем и проблем бедности [3].

В 2000 году Генеральная ассамблея ООН обозначила восемь глобальных целей, которые все государства, входящие в ООН, договорились достичь к 2015 году. «Цели развития тысячелетия» касались вопросов ликвидации нищеты, защиты окружающей среды, продвижения всеобщего образования и ряда других аспектов.

Спустя 15 лет стало ясно, что, несмотря на определенные результаты, страны не смогли добиться поставленных мировым сообществом целей. В сентябре 2015 года Генеральная ассамблея ООН приняла новый стратегический документ для всего мира — «Повестка дня на период до 2030 года», который содержит в себе уже 17 Целей устойчивого развития [4, 5].



Рис. 1. Цели устойчивого развития [5]

Данный документ предусматривает всеобщий охват, вовлечение финансового сектора, бизнеса и даже частных лиц.

ООН совместно с бизнесом создал международную инициативу UN Global Compact (Глобальный договор ООН), к которой может присоединиться любая компания мира. Если компания присоединяется к инициативе, то она должна выполнять цели устойчивого развития (какие именно, выбирает сама). Сегодня в международную сеть входит более 17000 организаций, из которых примерно 70 из России. Первыми компаниями, которые подключились к повестке устойчивого развития стали международные бренды, например, Unilever и Bayer.

Для чего же бизнесу следовать повестке устойчивого развития? Цели устойчивого развития — это ответ на то, что волнует миллионы людей на планете, и предусматривает новые требования со стороны инвесторов, регуляторов, партнеров. Они отражают те глобальные изменения, которые происходят прямо сейчас. Бизнес адаптируется к этим глобальным трендам. Как и в случае с концепцией устойчивого развития тренды подразделяют на три категории: экологические, социальные и управленческие.

В компаниях используется более прикладной подход к теме устойчивого развития, который называется ESG. Он означает учет экологических, социальных и управленческих аспектов ведения бизнеса. Детально рассмотрим каждый из критериев, и его влияние на бизнес.

Экологические критерии:

Глобальная декарбонизация и трансграничное углеродное регулирование.

Все больше стран и компаний стремятся снизить и компенсировать свои выбросы парниковых газов,

чтобы стать углеродно-нейтральными, т.е. не оставлять после себя углеродный след. Евросоюз вводит трансграничное углеродное регулирование, это когда экспортируемые товары с высоким углеродным следом будут облагаться дополнительными пошлинами.

Адаптация к изменению климата.

Прогноз потерь мировой экономики из-за изменений климата оценивается в \$8 трлн. в ближайшие 30 лет [6]. Эти потери включают в себя последствия от таяния арктических льдов, природных катаклизмов, закисления океана и негативного воздействия на экосистемы. Для России эта проблема стоит очень остро, т.к. потепление в России происходит в 2,5 раза быстрее, чем в среднем в мире, а в зоне вечной мерзлоты расположено множество объектов. Адаптация заключается в том, чтобы перестроить свою работу под новые условия и не допустить разрушений в будущем.

Дефицит ресурсов.

Рост численности населения ведет к росту потребления. Так, согласно прогнозам, мир к 2050 году будет потреблять в 1,3 раза больше воды, в 1,5 раза энергии, в 2 раза еды и в 3 раза древесины. Потребность в новых решениях и способах производства с меньшим воздействием на окружающую среду приведет к развитию рынка зеленых технологий, среднегодовой темп роста которого оценивается в 27 % в 2020–2025 годах.

Социальные критерии:

Изменение демографической ситуации

Увеличение уровня жизни ведет к изменению демографического состава. Население в среднем живет дольше, чем раньше. ООН прогнозирует рост доли населения в возрасте 65+ с 9,3 % в 2020 году до 15,9 % в 2050 году.

Изменение рынка труда

Согласно исследованиям, в 2019 году доля международных мигрантов на рынке труда составила 3,5 %. При этом, 85 млн. рабочих мест в мире могут быть автоматизированы в ближайшие пять лет [7]. Число людей с инвалидностью выросло в три раза в последние 40 лет. Все это говорит об изменении рынка труда, который влияет на то, как компании выстраивают свои подходы к работе с человеческим капиталом.

Управленческие критерии:

1. Рост ответственного инвестирования

Сейчас растет интерес к ответственному инвестированию, что меняет привычные инвестиционные процессы. Теперь финансовые организации обращают внимание на аспекты, которые раньше не учитывали. Так, 77 % от всех управляемых активов в Европе относят к активам ответственного инвестирования [8].

2. Смещение от добровольных к обязательным ESG-стандартам

Рабочая группа по вопросам раскрытия финансовой информации, связанной с изменением климата, выпустила добровольный стандарт в области раскрытия климатической отчетности. Уже сейчас правительство Великобритании планирует стать первым государством в G20 (союз 20 государств с наиболее развитой и развивающейся экономикой), которое введет обязательное раскрытие по TCFD (рабочая группа

по климатическим раскрытиям) во всей экономике страны.

3. Прозрачность и устойчивость цепочек поставок

Для управления ESG-рисками важно понимать, откуда и каким образом конкретный бизнес получает сырье и продукцию. Мировые компании-лидеры стремятся закупать полностью сертифицированное сырье и вводят ESG-стандарты не только для себя, но и для поставщиков.

4. Многообразие и инклюзивность

Внимание международного сообщества, финансового сектора и государственных регуляторов к вопросам инклюзии и многообразия стало одним из мировых трендов. Так, впервые за более чем 20 лет во всех советах директоров S&P-500 (индекс, включающий в себя акции 500 крупнейших компаний США) есть хотя бы одна женщина.

ESG (англ. Environmental, Social, Governance) — подход к управлению, который предусматривает включение факторов окружающей среды, социальных факторов и качества управления в процесс принятия решений для лучшего управления рисками, снижения операционных издержек, повышения отдачи от инвестиций и управления репутацией. Примеры с разделением по видам, ESG — факторов, приведены в таблице 1.

Таблица 1. Факторы ESG

Фактор ESG	Пример объекта для оценки
Экологические	Истощение природных ресурсов и их нерациональное использование Изменение климата Выбросы парниковых газов Нарушение природных экосистем Отходы и загрязнение (воздуха, воды, почвы)
Социальные	Условия труда сотрудников Охрана здоровья и безопасность Учет интересов местных сообществ Гендерный состав
Управленческие	Добросовестная конкуренция Коррупция Снижение налоговой базы в результате следования лучшим практикам Соблюдение законодательства

Чтобы оценить, как компания соблюдает все факторы, инвесторы или аудиторы пользуются ESG-критериями, которые соответствуют факторам. Например, как часто происходят несчастные случаи на производстве (социальный критерий), попадалась ли компания на коррупцию (управленческий критерий), какой процент энергии компания получает из

возобновляемых источников (экологический критерий).

Рейтинговое агентство «RAEX» с 2018 года публикует ESG-рэнкинг российских компаний [9]. Данный рэнкинг помимо общей оценки присваивает ранг по каждому ESG-критерию: Environmental (экологичный), Social (социальный), Governance (управленческий). ТОП-10 компаний-лидеров по направлению ESG представлены в таблице 2.

Таблица 2. Рейтинг российских компаний 2022 по состоянию на 14.04.2022

Компания/группа компаний	Подотрасль	ESG Rank	E Rank	S Rank	G Rank
Энел России	Электроэнергетика	1	5	1	14
Полиметалл	Золотодобыча	2	3	3	19
Московский кредитный банк	Банки	3	1	22	11
НЛМК	Черная металлургия	4	4	14	9
Вымпелком	Телекоммуникационные услуги	5	22	7	12
МТС	Телекоммуникационные услуги	6	42	8	1
Лукойл	Интегрированная нефтегазовая отрасль	7	11	28	4
Северсталь	Металлургия и горнодобывающая промышленность	8	9	5	31
Роснефть	Интегрированная нефтегазовая отрасль	9	12	9	16
Полюс	Металлургия и горнодобывающая промышленность	10	2	24	25

Исходя из таблицы, лидером рейтинга и фактора «S-социальный» стал «Энел России», по фактору «G-управление» — «МТС», «E-экология» — «Московский кредитный банк». Ранее, в течение трех лет на первом месте находился «Лукойл», но его место занял «Энел России», который имел существенный прогресс по социальной деятельности и экологическим проектам. Также, «Норникель», входивший в топ-5 российских компаний по ESG-рейтингу, опустился до 29 места, из-за экологических катастроф и аварии в 2020 году. Это говорит о том, что несмотря на безупречную отчетность, компания может скрывать реальное положение дел, а, следовательно, рэнкинг не всегда дает точную оценку.

Критерии ESG — это инструменты оценки бизнес-рисков и уровня зрелости компании. Сегодня инвесторы активно ими пользуются. Если бизнес не будет следовать за ESG-повесткой, то в долгосрочной перспективе просто потеряет привлекательность для инвесторов, особенно западных. Обычно чем больше компания внедряет в свою работу ESG-практик, тем ниже стоимость привлеченного капитала. ■

1. Доклад всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития «Наше общее будущее» [Электронный ресурс] // ООН: официальный сайт. — Электрон. дан. — URL: <https://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf> (Дата обращения 11.05.2022)

2. Деннис Медоуз. Пределы роста (The Limits to growth) [Электронный ресурс] // Bourabai research: официальный сайт. — Электрон. дан. — URL: http://bourabai.ru/library/The_Limits_to_Growth.pdf (Дата обращения 11.05.2022)

3. Повестка дня на XXI век, Принята Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3–14 июня 1992 года // [Электронный ресурс] // Конвенции и соглашения: официальный портал. — Электрон. дан. — URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml (Дата обращения 11.05.2022)

4. Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 года: [Электронный ресурс] // Official documents system: официальный портал. — Электрон. дан. — URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf?OpenElement> (Дата обращения 11.05.2022)

5. Цели в области устойчивого развития // [Электронный ресурс] // ООН: официальный сайт. — Электрон. дан. — URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/> (Дата обращения 11.05.2022)

6. Прогноз потерь мировой экономики из-за изменений климата Economist Intelligence Unit (EIU) [Электронный ресурс] // Economist intelligence: официальный сайт. — Электрон. дан. — URL: https://www-eiu-com.translate.goog/n/global-themes/climate-change-hub/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (Дата обращения 11.05.2022)

7. Отчет о глобальных рисках//Global Risks Report [Электронный ресурс] // World economic forum: официальный сайт. — Электрон. дан. — URL: https://www-weforum-org.translate.goog/reports/the-global-risks-report-2021/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (Дата обращения 11.05.2022)

8. Ответственное инвестирование // Morning star, 2020: [Электронный ресурс] // MorningStar: официальный сайт. — Электрон. дан. — URL: <https://www.morningstar.com/topics/sustainable-investing> (Дата обращения 11.05.2022)

Рейтинг российских компаний 2022 по состоянию на 14.04.2022 [Электронный ресурс] // Rating-Agentur Expert RA: Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: официальный сайт. — Электрон. дан. — URL: RAEX Европа

- Корпоративный рейтинг ESG (raexpert.eu). (Дата обращения 11.05.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Деннис Медоуз. Пределы роста (The Limits to growth) [Электронный ресурс] // Bourabai research: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL: http://bourabai.ru/library/The_Limits_to_Growth.pdf (Дата обращения 11.05.2022)

Доклад всемирной комиссии по вопросам окружающей среды и развития «Наше общее будущее» [Электронный ресурс] // ООН: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL: <https://www.un.org/ru/ga/pdf/brundtland.pdf> (Дата обращения 11.05.2022)

Ответственное инвестирование // Morning star, 2020: [Электронный ресурс] // MorningStar: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL: <https://www.morningstar.com/topics/sustainable-investing> (Дата обращения 11.05.2022)

Отчет о глобальных рисках//Global Risks Report [Электронный ресурс] // World economic forum: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL: https://www-weforum-org.translate.google/reports/the-global-risks-report-2021/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (Дата обращения 11.05.2022)

Повестка дня на XXI век, Принята Конференцией ООН по окружающей среде и развитию, Рио-де-Жанейро, 3–14 июня 1992 года // [Электронный ресурс] // Конвенции и соглашения: официальный портал. – Электрон. дан. – URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/agenda21.shtml (Дата обращения 11.05.2022)

Прогноз потерь мировой экономики из-за изменений климата Economist Intelligence Unit (EIU) [Электронный ресурс] // Economist intelligence: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL: <https://www-eiu-com.translate.google/n/global-themes/climate-change->

hub/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc (Дата обращения 11.05.2022)

Резолюция, принятая Генеральной Ассамблеей 25 сентября 2015 года: [Электронный ресурс] // Official documents system: официальный портал. – Электрон. дан. – URL: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/291/92/PDF/N1529192.pdf?OpenElement> (Дата обращения 11.05.2022)

Рейтинг российских компаний 2022 по состоянию на 14.04.2022) [Электронный ресурс] // Raiting-Agentur Expert RA: Рейтинговое агентство «Эксперт РА»: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL: RAEX Европа - Корпоративный рейтинг ESG (raexpert.eu). (Дата обращения 11.05.2022)

Цели в области устойчивого развития // [Электронный ресурс] // ООН: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/> (Дата обращения 11.05.2022)

The idea of the sustainable development agenda and the need for businesses to follow it

© Burachik E., 2022

Sustainability and ESG are concepts that are being talked about and written about more and more often. Many companies set ESG goals, develop ESG strategies and move towards sustainable development principles. More and more projects implemented by businesses are evaluated in terms of ESG factors: responsible attitude to the environment, a high level of social responsibility and the quality of corporate governance.

This article discusses the history of the emergence of the concept of sustainable development, the introduction of ESG principles and the possibility of their application in business processes.

Keywords: sustainable development, ESG principles, sustainable development goals, ESG ranking

УДК 334.021.1

КАК ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С ТЕМОЙ ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЫ

© Волкова М. Г., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье дан краткий исторический экскурс как развивались и менялись организации. Автором описан практический инструмент, запускающий мыслительные процессы руководителя для формулирования ясного запроса на решение проблемы в организации. Цель статьи — сфокусировать выпускников на поиск актуальной проблемы для исследования при написании выпускных квалификационных работ.

Ключевые слова: бриф, внедрение, идея, изменения, проект, инновации, организация

Студенты высших учебных заведений при подготовке своих выпускных квалификационных работ могут стать инициаторами и участниками изменений в организациях.

Организационное изменение — это принятие организацией новой идеи или модели поведения. Это определение дал Ричард Дафт, который считается классиком по теории организации [1, с. 385].

В курсе «Теория организации» подробно разбирается как меняются и как двигаются по жизни организации. Типы организационных изменений связаны со сменой эпох в менеджменте и в теориях организаций.

В начале двадцатого века преобладали сугубо технологические изменения. Это можно проследить даже по специфике школы научного менеджмента. Разработки того времени касались взаимодействия человека и оборудования, рабочего и станка, оптимизации технологии производства, стандартизации, планирования и т.д. Большинство инноваций в то время находились в сфере технологий. Организации конкурировали между собой за счет более совершенной технологии производства.

Далее эпоха технологий отходит на задний план, потому что большинство компаний со временем добиваются одинаковых результатов в организации производства, в технологии. Они уже не могут конкурировать между собой за счет технологии, потому что находятся в примерно равных условиях.

И к тридцатым годам прошлого века наступает эпоха инноваций в сфере товаров и услуг. На первый план выходит маркетинг. Главной задачей становится не просто создание и производство товара, но его продажа, потому что рынки становятся насыщенными, потребности потребителей дифференцируются. Возникает необходимость сегментировать потребность, разрабатывать специфические товары для каждого клиента, проводить рекламные компании, продвигать товар. Недостаточно просто произвести товар, его надо научиться продать. И так возникает эпоха инновации в сфере товаров и услуг. Эта эпоха длится с 30-х до 70-х годов прошлого века. И когда компании добились одинакового уровня развития технологий, одинакового уровня развития маркетинговых технологий, научились сегментировать спрос возник вопрос: как же развиваться дальше?

Так возник следующий подход — эпоха стратегии и структуры, эпоха слияний и поглощений. Если технологии и продажи у всех примерно одинаковые, то конкурентное преимущество можно получить за счет поглощения

другой компании, за счет укрупнения с уже существующими бизнесами.

А вот, когда уже и эти основные конкурентные преимущества исчерпаны, технология усовершенствована, продавать научились, кого можно купить купили, возникает следующая эпоха. Эпоха, которая по мнению многих исследователей длится и сегодня — эпоха так называемых культурных изменений. Под словом «культура» здесь понимается не просто организационная или корпоративная культура. Здесь речь идет о любых soft-технологиях, связанных с внедрением любых HR-технологий, системы мотивации, повышения производительности труда, performance management и т.п. Реализация таких отдельных точечных проектов составляет основу современной инновационной концепции.

Этот подход во многом более близок к действительности, к тому, что происходит в реальности. Так как, большинство руководителей организаций не имеют четко выраженной стратегии достижения поставленных целей, определенных способов их достижения. Но тем не менее они развиваются, вводятся новые формы деятельности, создаются новые продукты и услуги, усложняются структуры управления, появляются новые подразделения и направления деятельности и т.д.

Эти организации развиваются как раз через проект. То есть у менеджмента появляются вынужденно или самостоятельно определенные идеи по развитию своих организаций, которые не претендуют на комплексность, на цельность пакета изменений. Это может быть отдельный проект — создать отдел рекламы, или отдельный проект — купить и запустить новую установку. И такие проекты очень успешно реализуются во многих компаниях. Особенно в организациях, которыми по-прежнему управляют их основатели или собственники. И самый главный вопрос звучит так: как реализовать задуманные изменения, как воплотить их в жизнь, как сделать их реальными, как заставить их работать.

Как же выглядит процесс изменений?

На представленной схеме (см. рис.1) отражены основные аспекты процесса изменений.



Рис. 1. Элементы процесса изменений

Любые изменения начинаются с потребности или с проблемы. В ответ на потребность или проблему должна возникнуть идея. Следующий аспект или следующий этап в процессе изменений — это принятие изменений. Очень важный аспект процесса изменений наличие субъекта изменений (ключевого ресурса). То есть нужен обязательно сотрудник, который будет ввести этот проект со стороны компании-заказчика. И, собственно, последний этап — это осуществление изменений.

Как правило, к консультантам и экспертам обращаются руководители и собственники бизнеса, которые видят определенные проблемы. Например, собственник жалуется на то, что действующая система оплаты приводит к уравниловке — все работники работают одинаково. Начинается халтура. Менеджеры избегают своих обязанностей, по оценке работников. Фонд оплаты труда работает неэффективно. И хотелось бы эту ситуацию исправить, чтобы повысить производительность труда.

В ответ на этот запрос формируется решение, возникает идея. В данном примере, носителями идеи могут стать консультанты в лице студентов бизнес-школы. Они понимают, что надо ввести индивидуальные показатели оценки для всех сотрудников. Дополнить их показателями оценки подразделений, привязать степень выполнения показателей к премии. И таким образом стимулировать руководителей к оценке работников, а сотрудников стимулировать к повышению своих собственных показателей.

В теоретических источниках иногда можно встретить точку зрения о том, что идеи и потребность могут меняться местами.

Например, менеджер может прочитать в книжке какую-то новую идею. Прочитать о технологиях бережливого производства и захотеть внедрить их у себя. И тогда под идею формируется или находится определенная потребность. Однако, опыт показывает, что реальные организационные изменения как раз чаще начинаются с реальной потребности и проблемы. Если в организации просто находится какая-то интересная идея, как правило она со временем затухает, если она не рождена из реальной потребности или проблемы в работе организации.

Но, мы будем исходить из первого варианта: сначала потребность, потом идея. И, тогда задача консультанта (или студента бизнес-школы) провести брифинг, чтобы полнее понять устремления и основные сложности собственника или руководителя. Говоря современным языком — «снять» потребность у заказчика изменений.

Для этого в опросник (бриф) с руководителем включаются «сильные» вопросы, запускающие мыслительные процессы:

- Опишите ситуацию и в чем вы видите первостепенную задачу (результат проекта).
- Что вы хотите получить в итоге решения этой задачи? (важность и актуальность задачи).

- Как вы думаете, в чем ключевые сложности? Как вы это поняли? А на взгляд топ-команды? А на взгляд работников? (восприятие текущей ситуации руководителем).

- Что вы уже пробовали, чтобы решить эти сложности? Что получилось после? Что действует настолько эффективно, чтобы на это можно было опираться в дальнейшем? (опыт разрешения ситуации, сложности).

- Каким образом результат проекта поможет вам достигнуть ваших главных целей? Что необходимо развить, улучшить? Какие новые знания и навыки требуются? (результат проекта и как он связан с целями).

- Как вы будете оценивать/измерять эффективность? Как будете измерять движение к результату и регресс? (измерители цели, измерители поведения и изменений, которые должны происходить по ходу проекта).

- Кто должен обязательно участвовать? (сопоставление лиц, от кого зависит внедрение).

- Что должно появиться после? Каких изменений вы ожидаете? Эти изменения материального или нематериального плана (сверка общего понимания: на какие изменения бизнеса будут влиять результат проекта и как).

- С каким сопротивлением мы столкнемся во время реализации проекта? Что важно знать до мероприятия? Какие документы нужно изучить? (уточнение проблематики и добавление ясности).

- Как вы думаете можно внедрить итоги (предположение и ожидание руководителя по внедрению).

По сути, на этом этапе формируются идеи как можно решить конкретную потребность. У руководителя приходят озарения и инсайты относительно способов и методов достижения целей. Приходит глубокое осознание и понимание смыслов изменений, растет приверженность.

Задача консультанта в лице студента бизнес-школы — сформулировать образ конечного результата своего проекта в рамках глобальной потребности заказчика. Ну и далее, разработать планы изменений и дисциплинированно следовать этому плану, преодолевая сопротивление сотрудников.

И тогда какой ответ рождается на вопрос «Где взять тему для выпускной квалификационной работы»? Спросить у заказчика изменений! ■

1. Дафт Р. Менеджмент. 8-е изд. / Р. Дафт; пер. с англ. под ред. С.К. Мордвинова. – СПб: Питер, 2009. – 800 с.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Дафт Р. Менеджмент. 8-е изд. / Р. Дафт; пер. с англ. под ред. С.К. Мордвинова. – СПб: Питер, 2009. – 800 с.

How to decide on the topic of the final qualifying work

© Volkova M., 2022

In this article gives a brief historical overview of how organizations developed and changed. The author describes a

practical tool that triggers the thought processes of a manager to formulate a clear request for solving a problem in an organization. The purpose of the article is to focus graduates on finding an urgent problem for research when writing final qualifying papers.

Keywords: brief, implementation, idea, changes, project, innovation, organization

УДК 311.930.808

DISTORTED NARRATIVES OR A PARADIGM OF NEW CHRONOLOGY

© Gan N., 2022

Иркутский государственный университет, Иркутск

This article questions the legitimacy of numerous historical analogies raised in the works of Russian scientists A.T.Fomenko and G.V.Nosovsky. The assumption of triple revenge of Persian Queen Parysatis to represent the triple revenge of the Great Princess Olga is challenged.

Keywords: distorted narratives, trolling, alternative narratives

Russian-Soviet mathematicians A.Fomenko and G.Nosovsky started a project «New Chronology» in 1995 where they claim to have found new empiric and statistics methods of research applied to historical texts and dating events in chronology of world history [2]. In one of their works «Christ and Russia in the eyes of Ancient Greeks» the works of Plutarch, Xenophon, and Russian Chronicles and Annals serve as the basis for their suppositions and claims for the historical events to represent one unified event which is a third one, i.e. death and resurrection of Jesus Christ but retold by different people. They also state that Plutarch's description of three revenges of Parysatis may not be identical to the three revenges of the Great Princess Olga, however, there is similarity and compliance [1].

As the authors state, the first similarity is the number of revenges both women had. There were three of them. Both Queen Parysatis and the Great Princess Olga revenged three times. Olga is vindictive for the killing of her beloved husband Igor in the Russian version and Parysatis took vengeance for the killing of her son in the ancient Greek version.

Both versions of the historical texts highlight the treachery and cunning of the woman. Olga tricks people falsely pretending to be benevolent thus lulling vigilance of her foes and enemies and revenging on them. Similarly, Parysatis cunningly rules Arta-Kserks and manages him to the way when orders to execute the people she hated. Once, she manages to delude Arta-Kserks and he himself gives the killer of Kir for her to punish him.

Further commonality of the stories is described by the mathematicians as the type of vengeance both women execute stating that a tube is literally a boat. The most striking moment of Olga's vendetta is connected to a boat in which a person is put and then buried alive whereas Parysatis' revenge is about putting Mitridat in a tub covering him with another tub, tormented for a while until he dies. The person in Ancient Rus is buried

in the ground while the person in Ancient Greece is as if buried between two tubs. These descriptions allow A.Fomenko and G.Nosovsky to assert compliance between two chronicles, the Russian one and the Ancient Greek one.

The next resemblance of the stories affirms that both women took revenge during a large festive dinner. Olga throws a feast where she orders to execute the guilty. Parysatis also invites Mitridat to a festive dinner with a lot of guests including eunuchs of Parysatis where he lets it slip through his tongue to have killed the Queen's son. As a result, Mitridat is pledged guilty and is executed.

The fourth accord between the two revenges is the product prepared and used during the festivity. Olga's retribution involved a lot of honey. Moreover, the annals tell of no other food. Only honey is mentioned amongst the plethora of treats. In case of Mitridat honey is used to kill him as well as he was executed through scafism, one of the most tormenting killing where the guilty is fed with milk and honey which causes severe diarrhea and the body is covered with honey to attract numerous insects to slowly eat the body of the tormented. The scientists claim this detail to be of no coincidence which, therefore, indirectly confirms the origin of the two stories: the Russian and the Ancient Greek ones from one and the same annals. What is more, the researchers go further to have claimed on the abundance of honey prepared to as the means of execution of Christ's murderers or as the means of embalmment. The authors remind the body of Alexandr the Great was embalmed with honey. Also, they stipulate there was an old Russian tradition to embalm the body of the dead by immersing it in honey. Only Russia produced such great amounts of honey, which could allow to use it as the means of embalmment.

Now, the inference made by Fomenko and Nosovsky is the most stunning. Based on the four details of revenge description, they assert Russian Olga to be Persian Parysatis and that the women take revenge over

Christ's crucifixion. They claim both chronicles describe the revenge of women taken upon crucifixion of the dearly beloved person in one case that was the husband and the second — the son. In the Russian story, Olga revenges upon the crucifixion of Christ where Christ is named Igor (Igor-Khor). In the Persian story they bring the detail of crucifixion connection to the last death of Kir's killer. The eunuch Masabath was ordered by Queen Parysatis to be nailed to three posts and his peeled-off skin was crucified separately. This detail allows Fomenko to insist on the resemblance and connection to Christ's crucifixion on Golgotha with three posts-crosses upon which Christ and two outlaws were crucified. The authors state that Plutarch described immaculate Virgin Mary as Queen Parysatis as this name is closest to Parthenos, a term frequently used to describe immaculate goddesses.

It is apparent the four similarities of the revenge stories details are insufficient to draw a conclusion that the annals written by different people in different countries described the same historical event. «Alternative narratives» proliferate on social media and Internet which may represent false or otherwise unverified information. As Chicago DePaul University scientists state trolling narratives or «distorted» narratives incorporate fake news, conspiracy theories, rumors, as well as personal opinions, comments, memes, and provoking hashtags [3]. Whether the works of Fomenko and Nosovsky represent a conspiracy theory or the dissemination of false information or is the case of alternative or distorted narrative which goal is to provoke emotional response from individuals discussing polarizing opinions require more scrutiny and research. ■

1. Fomenko A.T., Nosovsky G.V. Christ and Russia in the eyes of Ancient Greeks / A.T. Fomenko, G.V. Nosovsky. - <https://www.litmir.me/br/?b=564729&p=51> (Дата обращения: 01.10.2022)

2. Fomenko Anatoli – New Chronology. - https://ru.wikipedia.org/wiki/Фоменко,_Анатолий_Тимофеевич (Дата обращения: 01.10.2022)

3. Jachim P., Sharevski F., Pieroni E. TrollHunter2020: Real-Time Detection of Trolling Narratives on Twitter During the 2020 US Election. - <https://deepai.org/publication/trollhunter2020-real-time-detection-of-trolling-narratives-on-twitter-during-the-2020-us-elections> (Дата обращения: 05.06.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Fomenko A.T., Nosovsky G.V. Christ and Russia in the eyes of Ancient Greeks / A.T. Fomenko, G.V. Nosovsky. -

<https://www.litmir.me/br/?b=564729&p=51> (Дата обращения: 01.10.2022)

Fomenko Anatoli – New Chronology. - https://ru.wikipedia.org/wiki/Фоменко,_Анатолий_Тимофеевич (Дата обращения: 01.10.2022)

Jachim P., Sharevski F., Pieroni E. TrollHunter2020: Real-Time Detection of Trolling Narratives on Twitter During the 2020 US Election. -

<https://deepai.org/publication/trollhunter2020-real-time-detection-of-trolling-narratives-on-twitter-during-the-2020-us-elections> (Дата обращения: 05.06.2022)

Искаженный нарратив или парадигма новой хронологии

© Ган Н. С., 2022

В статье поднимается вопрос правомочности появления исторических аналогий, продемонстрированных в своих работах учеными Фоменко А.Т. и Носовским Г.В. Предположение об описании одного и того же исторического события в работах Ксенофонта и Плутарха о тройной мести Царицы Персии и тройной мести Великой Княжны Ольги в русских летописях подвергаются сомнению.

Ключевые слова: искаженный нарратив, троллинг, альтернативный нарратив

УДК 65.015.1

ЦИФРОВИЗАЦИЯ HR-ПРОЦЕССОВ, ПОЗВОЛЯЮЩАЯ ФОРМИРОВАТЬ КОМАНДНЫЕ НАВЫКИ

© Грудинина Е. А., Сапранкова Т. А., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В статье рассматриваются особенности IT-сферы и необходимости командного подхода в данной области. В статье проводится анализ специфики деятельности компании ООО «СвязьТранзит», анализ тенденций в области управления персоналом, а также рассматривается необходимость командного подхода с сфере IT. Авторы статьи предлагают инструмент формирования навыков командного взаимодействия у сотрудников компании и обосновывает актуальность внедрения данного инструмента.

Ключевые слова: управление персоналом, командный подход, командное взаимодействие, команда, проектная деятельность

По данным исследования «Делойт Консалтинг» за 2019 год [6] были выделены 10 наиболее важных направлений в области HR. В России и мире наибольшую популярность

приобретают командный подход, обучение, опыт сотрудника, лидерство, а также HR технологии (см. рис.1).

Компании стремительно движутся к автоматизации различных процессов управления, в том числе и управления персоналом. Работодатели все больше требуют от сотрудников навыки, необходимые для управления разнообразными ИТ продуктами.

Исследование «Global HC Trends 2019» [6] выявило некоторые тренды в области управления персоналом. В первую очередь появление новых профессий ввиду автоматизации повлечет за собой переосмысление сотрудниками своих навыков и всего рабочего процесса в целом. Организации в свою очередь будут стараться удерживать высококвалифицированные кадры, повышая их мотивацию и вовлеченность в процесс,

использованием методов индивидуального вознаграждения.

Внедрение командного подхода в управлении организацией позволит минимизировать как финансовые, так и человеческие ресурсы. Развитие HR-направления отразится в первую очередь на подходах к подбору персонала, так как необходимо будет автоматизировать данный процесс и применять различные облачные решения. Помимо этого, HR-менеджменту следует сосредоточиться на скорости и качестве обучения персонала непосредственно в работе, а также мобильности персонала, что позволит эффективно управлять персоналом.

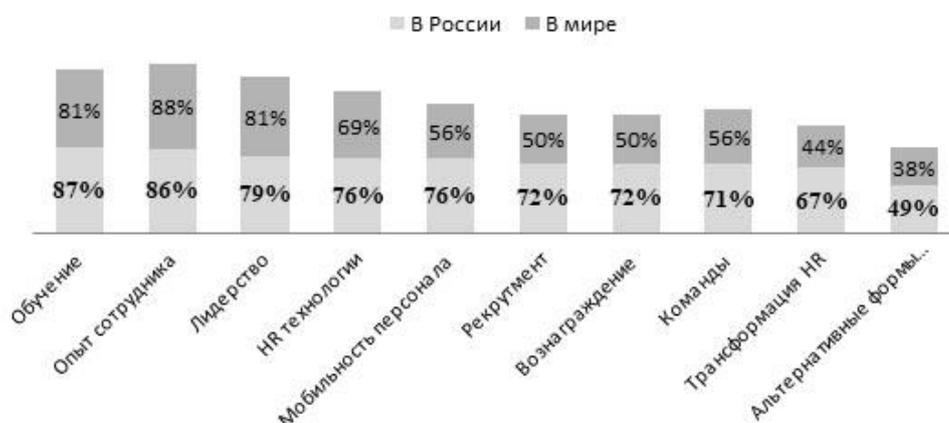


Рис.1. Важнейшие современные направления в области HR

Наше исследование актуальности внедрения современных трендов в работу HR-отдела мы провели в компании ООО «СвязьТранзит» [5]. Данная компания обладает широким спектром предоставляемых услуг, с возможностью индивидуализации под запросы каждого клиента. Основные направления предоставления услуг

компании: интеллектуальная телефония — виртуальные АТС, разработка ИТ-решений в области телефонии, предоставление фиксированного доступа в сеть Интернет, продажа телекоммуникационного оборудования, сервисное обслуживание (см.рис.2).



Рис. 2. Специфика деятельности компании ООО «СвязьТранзит»

Стратегия компании направлена на развитие и разработку IT-продуктов, которые нацелены на решение бизнес-задач потребителей в области телефонного обслуживания. Основная цель компании ООО «Связьтранзит» — улучшение своего благосостояния, что включает в себя следующие подцели: увеличение прибыли, увеличение доли рынка, выход на новые рынки, привлечение новых клиентов. В компании преимущественно проектная деятельность. Заказы, поступающие от компаний, являются проектами,

которые ограничены во времени, с четким конечным результатом, заказчиком и группой людей, которые реализуют этот проект.

На схеме (см.рис. 3) показан жизненный цикл разработки IT-продукта, который говорит о том, разработка IT-продукта является проектом. Специфика деятельности исследуемой компании имеет все предпосылки для внедрения командного подхода, что позволит ей развиваться и сохранить конкурентоспособность компании.



Рис. 3. Жизненный цикл разработки IT-продукта

Для любого проекта важной составляющей является команда. Проект не принесет высоких результатов, если внутри команды нет понимания и гармонии. Еще одна необходимость применения командного подхода в проектной деятельности в первую очередь обусловлена тем, что люди, работая в команде, выполняют работу быстрее и эффективнее. Каждый из членов команды имеет свои способности, умения, знания, которые помогают для достижения общего результата. Синергия в работе, которая присуща именно работе в команде помогает сплотиться всем ее членам в обсуждении проблем, анализе ситуаций, в разработке совместных решений, что делает работу эффективней, нежели каждый по-отдельности придумывал что-то свое [3]. В своей книге «Командный подход» Катценбах Дж. и Смит Д. пишут: «...настоящая команда — сосредоточенная на эффективности и строго дисциплинированная — является наиболее универсальной организационной единицей, способной осуществлять как исполнительские, так и преобразовательные функции в сегодняшнем сложном и переменчивом мире» [2, с. 19]. Действительно, главной целью командного подхода является в первую очередь достижение высоких результатов. Сейчас компании ввиду развития новых технологий, новых способов управления ставят перед сотрудниками задачи, которые сложно решить в одиночку. Те же авторы пишут [11], что многие компании не всегда раскрывают потенциал команд и упускают возможность решения каких-либо сложных задач.

Можно найти множество исследований о том, как формировать команду разработчиков, какие навыки им важно развивать и как организовать пространство для комфортной работы. Если говорить об IT-индустрии, то мы наблюдаем, как происходит быстрая смена трендов, и от участников требуется гибкость мышления, умение подстраиваться под изменения. Для разработчика важно вовремя уметь отказать или изменить

замысел, а для продавца технологий важно умение понять замысел и научиться показать его клиенту [4]. При поиске и отборе специалистов для IT компании важно учитывать различные характеристики не только профессиональных навыков, но и личных качеств. Можно быть умным, целеустремленным продавцом, пытающимся вникнуть в суть IT и разобраться во всех тонкостях технически сложных продуктов, но успех достигается при синтезе технических знаний и коммерческих компетенций [1].

Как выглядит идеальный специалист по продажам в IT-компании:

- целеустремлен;
- интеллектуально развит;
- работает активно и с интересом, задает много вопросов;
- пытается разобраться в особенностях продаж технически сложных продуктов.

Одна из самых важных задач продаж сложных технологических решений — это подготовка персонала. Для IT компаний сегодня требуются специалисты нового качества, то есть более профессионально подготовленные и способные развивать свои навыки. Но главная проблема в том, что на рынке труда очень мало таких специалистов и найти их довольно сложно и крайне важно их удержать. Формирование навыков командного взаимодействия у сотрудников, выстраивание коммуникаций, умение заинтересовать сотрудника еще на этапе отбора, а также правильно разработанная программа адаптации помогут удержать сотрудника в компании.

Учитывая ситуацию на рынке труда специалистов данного профиля, логичным является разработка инструментов, позволяющих формировать необходимые навыки командного взаимодействия у имеющихся и вновь нанятых сотрудников в отдельно взятой компании. В частности, для исследуемой компании ООО «СвязьТранзит» нами было предложено внедрение

корпоративного приложения «#SVT Team». Данное приложение в первую очередь предназначено для внутреннего пользования компании. Приложение «#SVT Team» предназначено для внутренних коммуникаций сотрудников компании, а также для формирования у сотрудников навыков командного взаимодействия. Каждый пользователь приложения имеет свой логин и пароль, что позволяет разграничить доступ к материалам и информации.

В приложении мы предлагаем сформировать пять основных условных блока: «Адаптация», «Личный кабинет», «Моя работа», «Тестирования и голосования» и «Наши будни». Заходя в приложение, пользователь видит эти блоки, и заходит в тот, который ему необходим.

Первый и самый важный блок, в который попадает кандидат еще на этапе отбора — это блок «Адаптация». Данный блок представляет собой так называемую программу адаптации для сотрудника на испытательном сроке. Первое, что предполагается разместить в данном блоке — это информация о компании, о корпоративной культуре и актуальные в моменте интересные события из жизни компании. Во-вторых, для сотрудника будут представлены рекомендации по подготовке к его первым рабочим дням, а именно, рабочее расписание, маршрутная карта помещения, рекомендации по внешнему виду, а также необходимая информация о сотрудниках, с которыми ему предстоит в дальнейшем работать. Это поможет новичку легче освоиться в его первые рабочие дни, быстрее познакомиться с коллективом. Также в данном блоке будет представлен перечень целей на испытательный срок, которые новичку необходимо будет выполнять и устанавливать пометки по мере выполнения этих целей. В приложении будет предусмотрена обратная связь. Она будет представлена в виде небольших вопросов или стикеров и смайлов. В данном блоке предусмотрена обратная связь, как от новичка, так и от команды. Новичок в свою очередь также может ставить такие же реакции по мере выполнения своих целей, но, помимо этого, ему необходимо будет отвечать на небольшие вопросы, которые касаются сложности выполнения данной цели или заинтересованности в ее выполнении. По завершению испытательного срока члены команды, в которой работает сотрудник, а также руководитель могут дать оценку работе новичка, а также рекомендации по ее улучшению.

Для каждого сотрудника создается свой личный кабинет, который будет размещен во вкладке «Личный кабинет», который наполняется фотографиями сотрудника, небольшой информацией о нем, его увлечениях. Это позволит сотрудникам лучше узнавать друг друга, а новичку будет проще освоиться в коллективе, зная свою команду уже по фотографиям. У каждого пользователя приложения формируется свой рейтинг, который будет составляться на основе баллов и наград. Данные баллы и награды могут быть

получены за выполнение различных задач, как рабочих, так и во время корпоративных мероприятий (обучение, тренинги командообразования, неформальные встречи и прочие активности). По завершении года сотрудники, возглавляющие рейтинг, смогут получить небольшие вознаграждения. В личном кабинете будет размещен справочник со всем необходимыми контактами сотрудников. Помимо этого, сотрудник сможет видеть результаты тестирований, которые будет проходить в блоке «Тестирования и голосования» и видеть рекомендации от руководителя или HR-специалиста.

Самый основной блок данного приложения — «Рабочий кабинет». В данном блоке будет создан общий рабочий чат, в котором сотрудники смогут быстро обмениваться информацией. Через этот блок сотрудники получают доступ ко всей необходимой рабочей документации. Основным элементов данного блока будет панель рабочих заданий, формируемая как самим сотрудником, так и руководителем отдела или старшим сотрудником на определенный период времени. По мере выполнения задач сотрудник также будет получать баллы и бонусы, а руководитель сможет отслеживать своевременность исполнения рабочих заданий. Для этого, в приложении будет предусмотрено напоминание о выполнении задач или о запаздывании. Сотрудник сможет видеть как свой прогресс выполнения задач, так и общий прогресс всей команды или всего отдела. В данном блоке также будет представлен график проведения собраний и встроено напоминание о них. После каждого собрания или мероприятия сотрудник будет иметь возможность оставить обратную связь в виде комментариев к собранию, стикеров. В приложениях к собранию будет прикреплена вся важная информация с этого собрания, к которой можно в любое время получить доступ.

Блок «Тестирования и голосования» позволит размещать различные тесты, которые сотрудники будут проходить во время своей работы и в свободное время. Например, в данный блок можно включить тест «16 Personalities», который будет проходить кандидат на этапе отбора. Кандидату можно дать ограниченный доступ в приложение и создать свой пробный личный кабинет. Тем самым он сможет немного ознакомиться с корпоративной культурой компании, увидеть, как сотрудники взаимодействуют в процессе работы и увидеть, как протекает жизнь в компании. Помимо этого, в данный блок могут быть включены рекомендуемые для сотрудников обучающие курсы, видеоконференции, видеоролики по формированию определенных компетенций, тестирования, которые будут доступны сотруднику в любое время. В данном блоке могут также проходить голосования. Это могут быть голосования различной тематики и направленности. Они могут затрагивать как рабочие моменты, так и моменты из жизни компании.

Последний блок приложения «Наши будни». В данном блоке предполагается собирать различные фото и видеоматериалы из жизни компании, с различных мероприятий. График и напоминания о предстоящих мероприятиях. Каждому сотруднику можно будет давать оценку прошедшим мероприятиям, тем самым постоянно их улучшать.

Таким образом, можно выделить основной функционал приложения «#SVT Team». Приложение предназначено для внутреннего общения и взаимодействия сотрудников в процессе работы, для упрощения и наглядности процесса

выполнения задач, для оптимизации процесса адаптации и отбора, а также для повышения вовлеченности всех сотрудников компании. Все это позволит развивать у сотрудников навыки командного взаимодействия. У каждого сотрудника будет свой логин и пароль, что позволит разграничить доступ к разным функциям приложения «#SVT Team». Мы разработали ориентировочный перечень функционала для различных категорий пользователей приложения (см. табл. 1).

Таблица 1. Разделение функционала приложения

Сотрудники	HR-специалист	Руководители отделов
<ul style="list-style-type: none"> • Оставлять сообщения в общем рабочем чате; • Выполнять задачи и ставить прогресс; • Оставлять обратную связь (стикеры, смайлы, комментарии); • Проходить опросы и тестирования; • Доступ в личный кабинет с рейтингом и наградами; • Доступ к справочнику документов и контактов; • Проходить цели на испытательном сроке; • Получение уведомлений 	<ul style="list-style-type: none"> • Составление целей для сотрудника на испытательном сроке; • Проведение и анализ опросов; • Отслеживание успеха сотрудника; • Настройка напоминаний; • Составление плана встреч; • Сбор и анализ обратной связи; • Обновление информации в разных блоках; • Аналитика и сбор данных; 	<ul style="list-style-type: none"> • Отслеживания плана выполнения задач; • Оповещение сотрудника об отклонении выполнения плана; • Корректировка плана задач; • Составление и корректировка чек листов для сотрудника на испытательном сроке

Разработка и внедрение корпоративного приложения будет производиться в несколько этапов. Первым этапом планируется проведение опроса среди сотрудников и разработка дизайна приложения. Вторым этапом происходит непосредственно сама разработка приложения. Следующий этап — это апробация приложения и внесение корректировок. Запуск приложения является завершающим этапом. Также стоит отметить, что как только приложение будет готово к запуску, необходимо провести собрание и представить приложение «#SVT Team» сотрудникам компании, рассказать о его функционале и о том, как пользоваться данным приложением.

В последующем данное приложение можно развить и интегрировать с другими CRM системами компании. Например, интегрировать с системой электронного документооборота компании или настроить приложение для внешних коммуникаций.

На данный момент компания ООО «СвязьТранзит» расширяется и открывает филиал в Москве. Приложением «#SVT Team» смогут пользоваться сотрудники и в другом городе. Это поможет сформировать общий подход к работе и построить единую корпоративную культуру во всех филиалах. На данный момент мы считаем

актуальным внедрение именно приложения для внутренних коммуникаций в компании.

Таким образом, внедрение в деятельность компании корпоративного приложения «#SVT Team» позволит сотрудникам принимать участие в различных процессах, как рабочих, так и корпоративных. Интересный формат адаптации, представленный в данном приложении, а также упрощение и наглядность рабочих процессов помогут снизить отток персонала, особенно оно может вызвать интерес у сотрудников — представителей более молодого поколения Y и Z, но и для представителей более старшего возраста этот приложение будет доступно в освоении и может способствовать взаимообучению. Руководители отдела смогут проводить мониторинг выполнения задач и вносить корректировки, что сократит время и погрешность передачи информации. HR-специалист может собирать аналитику, а также обратную связь от сотрудников и использовать в своей работе. ■

1. Десять качеств идеального IT-специалиста [Электронный ресурс] // РБК. – Электрон.дан. – URL: <https://www.e-xecutive.ru/career/hr-management/1994223-bez-offera-ne-otpuskat-10-kachestv-idealnogo-it-spetsialista> (Дата обращения: 20.04.2022)

2. Катценбах Дж., Смитт Д. Командный подход / Дж.Катценбах, Д.Смитт; пер. с англ. - М. Альпина Паблишер, 2013. – 376 с.

3. Командный подход. Создание высокоэффективной организации [Электронный ресурс] // РБК. – Электрон.дан. – URL: <https://teambuilding.in.ua/thewisdonofteams.html> (Дата обращения: 20.04.2022)

4. Личные качества специалиста в сфере IT и телекоммуникаций [Электронный ресурс] // РБК. – Электрон.дан. – URL: https://moeobrazovanie.ru/lichnye_kachestva_spetsialista_v_sfere_it_technologiy.html (Дата обращения: 15.04.2022)

5. О компании [Электронный ресурс] // РБК. – Электрон.дан. – URL: <https://www.stranzit.ru/o-kompanii/> (Дата обращения: 20.04.2022)

6. Тенденции в сфере управления персоналом в России – 2019. Сектор телекоммуникаций, медиа и технологий (ТМТ) [Электронный ресурс] // РБК. – Электрон.дан. – URL: <https://www2.deloitte.com> (Дата обращения: 21.04.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Десять качеств идеального IT-специалиста [Электронный ресурс] // РБК. – Электрон.дан. – URL: <https://www.e-xecutive.ru/career/hr-management/1994223-bez-offera-ne-otpuskat-10-kachestv-idealnogo-it-spetsialista> (Дата обращения: 20.04.2022)

Катценбах Дж., Смитт Д. Командный подход / Дж.Катценбах, Д.Смитт; пер. с англ. - М. Альпина Паблишер, 2013. – 376 с.

Командный подход. Создание высокоэффективной организации [Электронный

ресурс] // РБК. – Электрон.дан. – URL: <https://teambuilding.in.ua/thewisdonofteams.html> (Дата обращения: 20.04.2022)

Личные качества специалиста в сфере IT и телекоммуникаций [Электронный ресурс] // РБК. – Электрон.дан. – URL: https://moeobrazovanie.ru/lichnye_kachestva_spetsialista_v_sfere_it_technologiy.html (Дата обращения: 15.04.2022)

О компании [Электронный ресурс] // РБК. – Электрон.дан. – URL: <https://www.stranzit.ru/o-kompanii/> (Дата обращения: 20.04.2022)

Тенденции в сфере управления персоналом в России – 2019. Сектор телекоммуникаций, медиа и технологий (ТМТ) [Электронный ресурс] // РБК. – Электрон.дан. – URL: <https://www2.deloitte.com> (Дата обращения: 21.04.2022)

Digitalization of HR processes, allowing to form team skills

© Grudinina E., Saprankova T., 2022

The article discusses the features of the IT sphere and the need for a team approach in this area. The article analyzes the specifics of the activities of SvyazTransit LLC, analyzes trends in the field of personnel management, and also considers the need for a team approach in the IT field. The author of the article offers a tool for the formation of team interaction skills among the company's employees and justifies the relevance of the implementation of this tool.

Keywords: personnel management, team approach, team interaction, team, project activity

УДК 378.12

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УНИВЕРСИТЕТСКОГО БИЗНЕС-ПРОЦЕССА, ОРИЕНТИРОВАННОГО НА ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ ПРОФЕССОРСКО-ПРЕПОДАВАТЕЛЬСКОГО СОСТАВА

© Деренко Н. В., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье рассматриваются два подхода к содержанию показателей «эффективного контракта», заключаемого с преподавателями университета с целью, с одной стороны, повышения эффективности их научно-образовательной деятельности, с другой стороны, выхода на плановые показатели мониторинга эффективности образовательной организации. Методами описательной статистики демонстрируется несостоятельность одного из подходов, его ориентация на практически не достижимые для большинства участников значения критериев научной деятельности. Предлагается альтернативный подход с охватом всех сфер работы профессорско-преподавательского состава университетов.

Ключевые слова: эффективный контракт, эффективность бизнес-процесса, мотивация преподавателей, менеджмент университета

Оценка эффективности деятельности университетов находится в центре внимания научного сообщества и обществу в целом во второй половине «нулевых» годов, с первых конструктивных шагов правительства по модернизации системы высшего образования Российской Федерации. В 2006 г. создаются первые федеральные университеты, в 2008 г. —

национальные исследовательские университеты, появились формальные критерии оценки успешности образовательных организаций.

В 2012 г. — сразу два события. В мае — президентский указ №597 о том, что к 2018 г. средняя зарплата ППС в университетах должна составлять не менее 200 % от средней региональной зарплаты. В декабре принят ФЗ №273–ФЗ «Об

образовании в РФ». В нем в ст. 100, в п. 2 было установлено: «За счет бюджетных ассигнований федерального бюджета осуществляется финансовое обеспечение обучения по образовательным программам высшего образования из расчета не менее чем восемьсот студентов на каждые десять тысяч человек в возрасте от семнадцати до тридцати лет, проживающих в Российской Федерации». Предыдущий закон предусматривал норматив бюджетных мест в количестве 170 мест на 10 тысяч населения (независимо от возраста). По оценкам экспертов новый закон уменьшил квоту со 170 до 130 мест на 10 тысяч населения.

Параллельно с 2008 г. менялась система оплаты труда в вузах. Были отменены надбавки за ученые степени, доплаты на литературу и пр. — взамен были введены повышенные оклады и появилось требование не менее 30 % зарплаты поставить в зависимость от качества работы преподавателей.

Таким образом, от вузов, десятилетиями работавших в твердых тарифных ставках и нормативах работы ППС, потребовалась разработка новых нормативов и новой системы организации работы. Нужно было изменить соотношение «студент : преподаватель» с 1:8 на 1:12 (сократить число преподавателей, повысив норму их эксплуатации), ввести стимулирующие надбавки, довести зарплату до двойной по региону.

Конкретным инструментом управления в условиях описанных вызовов стал так называемый «эффективный контракт», в разных вариантах апробируемый в университетах с 2012 года [1–4]. Достаточно много критических отзывов вызвали вузовские эксперименты с мотивацией профессорско-преподавательского состава, в которых в официально учитываемые критерии эффективности вошли не все сферы деятельности преподавателей, с креном на научно-исследовательскую работу. Такой управленческий дефект понятен (мы не будем на нем останавливаться подробно): администрациям университетов в первую очередь требовалось достигать необходимых критериев мониторинга эффективности вузов, устанавливаемых учредителем.

Рассмотрим два типичных для российских университетов подхода.

Первый — некий порядок выплат стимулирующего характера педагогическим работникам с показателями, стимулирующими научную компоненту и развитие магистратуры, аспирантуры (здесь кафедры находятся в очевидно неравных условиях, т.к. не любая кафедра может иметь магистратуру и аспирантуру): количество аспирантов у преподавателя; количество выпускных квалификационных работ магистрантов у преподавателя; объем финансирования научно-исследовательских работ по госзаказу или по заключенным договорам; количество зарегистрированных результатов интеллектуальной деятельности; количество учебных изданий;

количество публикаций web of science, scopus; количество «ваковских» публикаций; количество цитирований автора-преподавателя в web of science, scopus; количество цитирований автора по данным Российского индекса научного цитирования; количество основных профессиональных образовательных программ магистратуры под руководством преподавателя.

Обычно в вузе разрабатывается информационная система по накоплению отчетной информации по указанным критериям; вменяется обязанность преподавателям ежеквартально вводить данные — информацию, сканы документов, скриншоты сайтов; проверка данных возлагается на заведующих кафедрами (в целом опыт показал, что преподаватели плохо справляются с вводом данных, допускают много ошибок «бюрократического» характера; новая весьма обременительная трудовая функция никак не отразилась на зарплате). По полученным «сырым» и неполным данным вычисляется нормированный коэффициент эффективности каждого преподавателя, уже в зависимости от него формируются надбавки к зарплате. Таким образом, перед нами в данном примере — существенный и объемный по трудозатратам бизнес-процесс, к которому, конечно, корректно применять оценку его эффективности, вводить корректирующие мероприятия с учетом опыта и мнения преподавателей.

В рассматриваемом примере (используются данные 2021 г. о деятельности и показателях эффективности практически сотни кафедр крупного университета) оказалось, что нормированный коэффициент эффективности, вычисляемый в диапазоне от 0 до 1, определяется прежде всего результатами научной работы. Коэффициент корреляции Пирсона R показал важную роль объемов НИР ($R = 0,6$), количества публикаций WoS ($R = 0,7$), количества цитирований в WoS, Scopus ($R = 0,83$), количества цитирований РИНЦ ($R = 0,7$). Слабое влияние на оценку эффективности имеют «ваковские» публикации ($R = 0,46$). Понятен скепсис преподавателей по отношению к данной системе: указанные показатели трудно достижимы для подавляющего большинства и формируются в течение многолетнего труда, на них не повлияешь повышением своей активности.

Статистические показатели бизнес-процесса также заставляют усомниться в его эффективности. Средний нормированный коэффициент эффективности составляет 0,24, медиана 0,2, а дисперсия 0,02... Асимметрия выражается величиной 2,9, а эксцесс — величиной 11. Получается, что подавляющее большинство преподавателей плотной группой идут в районе 20 % своей возможной эффективности, следовательно, система стимулирования не влияет на зарплату большинства и ее можно игнорировать. Вывод: бизнес-процесс не эффективен, нуждается в решительной корректировке, прежде всего, по набору показателей. И в технологиях реализации,

конечно, тоже — вводить и верифицировать информацию в базы данных университетов должны специально обученные, квалифицированные в сфере бюрократических навыков специалисты.

На диаграммах (см. рис.1) наглядно отражен дефект бизнес-процесса. Вариант «а» соответствует желательной эффективной процедуре повышения мотивации преподавательского персонала: средние

значения в районе 0,5, разброс значений не менее 0,8. Вариант «б» соответствует рассматриваемым реальным данным, в нем наблюдаем, что 6 кафедр попали в так называемые «выбросы» (их данные не должны влиять на принятие решения по остальным более чем 90 участникам), причем две — в экстремальные выбросы.

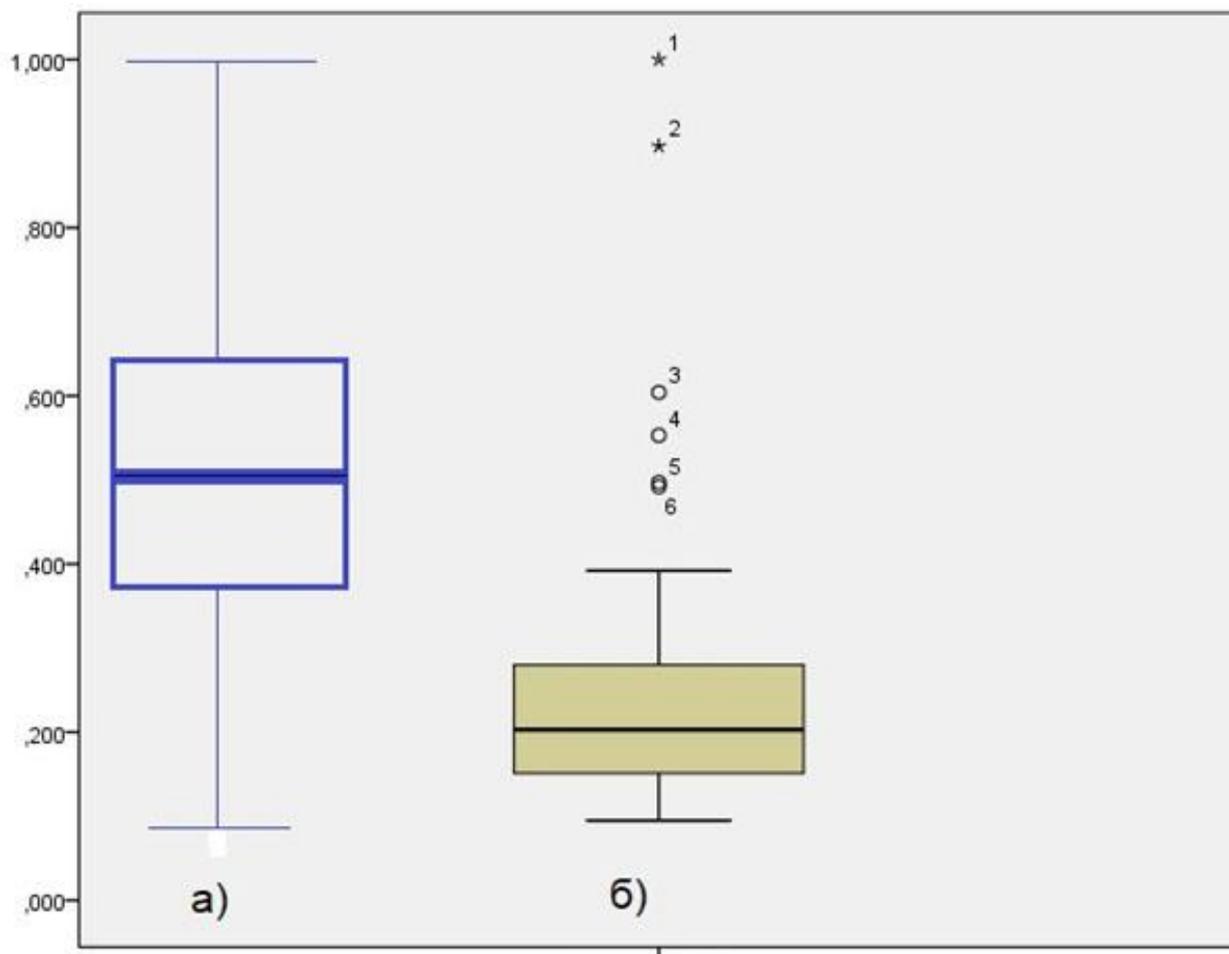


Рис. 1. Диаграммы статистического распределения нормированного коэффициента эффективности кафедр университета: а) «идеальная» ситуация; б) неэффективный бизнес-процесс

Перейдем ко второму типичному подходу, более рациональному, по мнению автора.

Стимулирующая надбавка преподавателям выплачивается на основе оценки выполнения показателей по итогам учебного года, значимых для развития университета. Показатели для расчета стимулирующей надбавки дифференцированы для отдельных должностей профессорско-преподавательского состава, они объявляются коллективу в начале учебного года. Показатели на следующий учебный год корректируются в соответствии с целями университета, с учетом возможных преобразований во внешней и внутренней среде университета. Размер стимулирующей надбавки определяется в рублях и зависит от количества баллов, набранных

преподавателем по показателям. Принципиально важно, что преподавателю дана возможность выбора нужных ему показателей из всевозможных возможностей: профессор, доцент должны выполнить четыре показателя из девяти возможных; старший преподаватель, ассистент — три показателя из семи.

Для преподавателей с учеными званиями учитываются, например:

- работа в магистратуре и аспирантуре;
- руководство разработкой и реализацией основной образовательной программы;
- опубликованные статьи в журналах (ВАК, РИНЦ);
- участие в грантах, научно-исследовательских проектах;

- защита аспирантов;
- издание монографии;
- издание учебника, учебного пособия;
- нахождение в верхней 1/3 части рейтинга преподавателей университета;
- выполнение значимой для кафедры работы (по представлению заведующего кафедрой).

Старшие преподаватели и ассистенты имеют другой набор показателей:

- опубликованные статьи в журналах, рекомендованных ВАК, или иных центральных журналах, входящих в систему РИНЦ;
- участие в грантах, научно-исследовательских проектах, конкурсах молодых ученых, стажировках;
- участие в подготовке коллективной монографии;
- участие в подготовке учебного пособия, учебника;
- нахождение в верхней 1/3 части рейтинга преподавателей;
- подготовка студентов к олимпиадам;
- выполнение значимой для кафедры работы.

Важно и то, что такой университет может учитывать выдающиеся результаты, при достижении которых устанавливается максимальная стимулирующая надбавка на следующий учебный год, например: защита в отчетном учебном году докторской (для профессора или доцента) или кандидатской (для старшего преподавателя или ассистента) диссертации; избрание в отчетном году в члены РАН или другой государственной академии; получение государственной, отраслевой или международной премии в научной сфере; издание в учебном году учебника, учебного пособия или монографии на иностранном языке в иностранном либо российском центральном издательстве; получение в отчетном году гранта, финансируемого из федерального бюджета либо из центральных научных фондов; получение в отчетном году патента на изобретение, полезную модель; заключение в отчетном году хозяйственного договора на выполнение НИР с большим объемом.

Описанный более конструктивный подход лучше учитывает характерную для крупных университетов комбинацию в одной организации трех категорий — схоластических («преподавательских»), исследовательских (фундаментально научно-ориентированных), бизнес-университетов (практико-ориентированных) [1]. Преподаватели могут выбрать требуемый минимум показателей именно из своей сферы деятельности и не чувствовать себя аутсайдерами, не теряя часть зарплаты.

Таким образом, управленческие университетские новации типа эффективных контрактов вполне могут не дискриминировать преподавательскую деятельность, основной труд в образовательных организациях. Статистический анализ эффективности соответствующих бизнес-

процессов доступен любым вузовским администрациям, было бы только желание достигать эффективности на деле, а не «для начальства». ■

1. Деренко Н. В. Токсичные управленческие решения: как эффективный контракт порождает новые коррупционные риски // В поисках социальной истины: материалы II международной научно-практической конференции. Иркутск, 30 ноября 2020 г. / ФГБОУ ВО «ИГУ». – Иркутск: Издательство ИГУ, 2020. – С.357–361.

2. Деренко Н. В. Новые коррупционные риски в университетах при переходе на тотальный дистант // Новые технологии оценки качества образования: сборник материалов XVI общероссийского Форума Гильдии экспертов в сфере профессионального образования, Москва, 2021 г. – М.: Гильдия экспертов в сфере профессионального образования, 2021. – С. 20–24.

3. Рукавишников И. В. Понятие «эффективный контракт» требует совершенствования [Электронный ресурс] // Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации – URL: <http://council.gov.ru/events/news/108183> (Дата обращения: 01.10.2022)

4. Соболевская О. В. Размер зарплаты в вузах оказался слабо связан с научными результатами [Электронный ресурс] // Научно-образовательный портал IQ :- URL: <https://iq.hse.ru/news/456532616.html> (Дата обращения: 01.10.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Деренко Н. В. Новые коррупционные риски в университетах при переходе на тотальный дистант // Новые технологии оценки качества образования: сборник материалов XVI общероссийского Форума Гильдии экспертов в сфере профессионального образования, Москва, 2021 г. – М.: Гильдия экспертов в сфере профессионального образования, 2021. – С. 20–24.

Деренко Н. В. Токсичные управленческие решения: как эффективный контракт порождает новые коррупционные риски // В поисках социальной истины: материалы II международной научно-практической конференции. Иркутск, 30 ноября 2020 г. / ФГБОУ ВО «ИГУ». – Иркутск: Издательство ИГУ, 2020. – С.357–361.

Рукавишников И. В. Понятие «эффективный контракт» требует совершенствования [Электронный ресурс] // Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации – URL: <http://council.gov.ru/events/news/108183> (Дата обращения: 01.10.2022)

Соболевская О. В. Размер зарплаты в вузах оказался слабо связан с научными результатами [Электронный ресурс] // Научно-образовательный портал IQ :- URL: <https://iq.hse.ru/news/456532616.html> (Дата обращения: 01.10.2022)

Assessment of the efficiency of the university business process oriented to increasing the motivation of the professor and teaching staff

© Derenko N., 2022

This article discusses two approaches to the content of the indicators of an «effective contract» concluded with university teachers in order, on the one hand, to increase the efficiency of

their scientific and educational activities, on the other hand, to reach the planned indicators for monitoring the effectiveness of an educational organization. The methods of descriptive statistics demonstrate the inconsistency of one of the approaches, its focus on values of scientific activity criteria that are practically unattainable for most participants. An alternative approach is proposed, covering all areas of work of the teaching staff of universities.

Keywords: effective contract, business process efficiency, teacher motivation, university management

УДК 802.0

СПЕЦИФИКА ОТБОРА И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АУТЕНТИЧНЫХ МАТЕРИАЛОВ ДЛЯ ЧТЕНИЯ НА ЗАНЯТИЯХ ПО АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ ДЛЯ МЕНЕДЖЕРОВ

© Домышева С. А., Копылова Н. В., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В статье обосновывается необходимость качественных изменений в методах преподавания и формировании образовательного контента с учетом потребностей и когнитивных особенностей современных обучающихся. Подчеркивается важность переосмысления подхода к отбору и использованию аутентичных материалов для чтения при обучении английскому языку студентов неязыковых направлений подготовки, на примере будущих менеджеров (бакалавриат). Выявляются критерии отбора англоязычных текстов профессиональной направленности для аудиторных занятий и описывается специфика подготовительной работы преподавателя с ними.

Ключевые слова: английский язык для специальных целей, аутентичные материалы, чтение, клиповое мышление

Целью данного исследования является описание подготовительной работы преподавателя с аутентичными материалами при обучении студентов чтению в рамках программы «Иностранный язык в профессиональной деятельности». В частности, в статье рассматривается специфика отбора и адаптации англоязычных текстов профессиональной направленности для будущих менеджеров в современном контексте образовательных практик.

Рассматриваемая проблема вызывает исследовательский интерес у преподавателей-практиков уже несколько десятилетий. Имеется устойчивое мнение о важности использования аутентичных материалов на занятиях по английскому языку для специальных целей [1–4]. Разделяя эту точку зрения и руководствуясь в своей работе некоторыми принципами обучения с опорой на предметное содержание (content-based instruction, или CBI), мы считаем эффективным интегрированный подход к преподаванию английского языка и основам будущей специальности, подбирая материалы, актуальные для последующей профессиональной деятельности студентов [5, с. 20]. В данной статье мы ограничимся материалами для чтения, так как, несмотря на обилие в широком доступе аудиовизуальной и часто представленной в упрощенном виде информации, тексты для чтения остаются важнейшим источником знаний, и при

этом именно формирование навыков чтения вызывает наибольшие затруднения.

Актуальность данного исследования обусловлена, во-первых, общепризнанной важностью межпредметных связей при освоении профессии, что, помимо прочего, предполагает использование английского языка для изучения материалов по дисциплинам специализации. Это достигается с помощью, например, публикаций по менеджменту, выпущенных на английском языке, и тогда английский язык выступает не как самоцель, а как посредник между источником и получателем знаний по предмету. Во-вторых, актуальность связана с высокими требованиями, предъявляемыми к выпускникам высшей школы, включая развитие у них языковой и социокультурной компетенции, что также немыслимо без привлечения аутентичных источников. В-третьих, в статье рассматривается конкретная рецептивная речевая деятельность — чтение, которое, согласно исследователям, является проблемной зоной среди молодого поколения обучающихся [6]. По нашим наблюдениям, студенты часто демонстрируют неспособность адекватно воспринимать прочитанную информацию, особенно на иностранном языке, при том, что причина не всегда связана с несформированностью лексических и грамматических навыков. Корни проблемы более глубокие. Мы разделяем точку зрения тех исследователей, которые пишут о клиповом мышлении у обучающихся — о фрагментарном восприятии информации об окружающем мире,

позволяющем перерабатывать большой объем данных без их критического осмысления [7]. Трудно не согласиться и с тем, что данный феномен влечет за собой необходимость качественных изменений в образовательном процессе [7–9]. Как отмечает Пищальникова А. В., в настоящее время наблюдается тенденция к «использованию и целенаправленному распространению в цифровой коммуникации визуальных знаков, редуцирующих клишированную информацию», в результате чего «формируются условия для развития функциональной неграмотности населения» [10, с. 36]. Недостаточная начитанность может привести к ограниченному кругозору, что также существенно затрудняет понимание представляемой информации без соответствующих фоновых культурно-исторических и иных знаний. Данная проблема требует комплексного решения, и формировать соответствующие навыки необходимо у детей с раннего возраста. Работая же со студентами в возрасте 18 лет и старше, можно лишь адаптировать образовательный контент с учетом имеющихся у них особенностей и создавать максимально благоприятные условия для развития у них навыков понимания прочитанной информации.

Одной из проблем, касающихся работы с аутентичными текстами, является вопрос о рациональности самостоятельного поиска и отбора преподавателями данных ресурсов при наличии обширной базы учебных материалов, сертифицированных или иначе одобренных педагогическим сообществом. Следует ли изобретать велосипед, или безопаснее довериться авторитетным источникам знаний?

С одной стороны, использование материалов, которые были тщательно отобраны профессионалами и не только получили апробацию, но и подтвердили свою эффективность за годы использования, является целесообразным. Особенно полезны такие материалы для молодых преподавателей, не имеющих соответствующего опыта включения в учебный процесс действительно полезных современных текстов с грамотно составленными заданиями. С другой стороны, интенсивность информационных потоков, быстрое устаревание баз данных и необходимость идти в ногу со временем не позволяют преподавателю ограничиваться статичными образовательными ресурсами, такими как традиционные учебники. Даже с учетом переизданий, информация в учебниках утрачивает актуальность за очень короткий период. В связи с этим появляется все больше образовательных онлайн-ресурсов динамического характера, регулярно обновляющиеся, которые также могут быть полезны. В целом, необходим разумный баланс между применением имеющихся учебно-методических комплексов, соответствующим установленным стандартам, так сказать, со знаком качества, и поиском нового доступного

аутентичного контента с последующим внедрением его в учебный процесс.

Другой проблемой, рассматриваемой в этой статье, являются критерии отбора материала, который может быть полезен для будущих менеджеров. Вслед за Ермоловой Т. В. [4], обобщившей некоторые труды в данной области, а также основываясь на собственном опыте, мы считаем, что необходимо обращать внимание на следующие факторы:

- соответствие сложности материала уровню владения английским языком обучающегося;
- соответствие содержания учебным целям, возрастным особенностям и интересам студентов;
- актуальность и информативность материала;
- наличие проблемы для последующего обсуждения и углубленного изучения;
- социокультурный аспект материалов должен соответствовать поставленным образовательным и воспитательным задачам;
- разнообразие жанровых и композиционных форм (насколько это возможно с профессионально-ориентированными текстами для чтения);
- качество эстетического и фонетического оформления (подходит в случае текстов с иллюстрациями или сопутствующей аудиозаписи).

Примером аутентичных материалов для менеджеров являются статьи периодических изданий в онлайн-формате: журналы Harvard Business Review (<https://hbr.org/>) и Forbes (<https://www.forbes.com/>), новостной портал Business Insider (<https://www.businessinsider.com>) и многие другие. Весьма богатыми и полезными показали себя ресурсы, о которых мы писали в одной из наших более ранних публикаций. Это материалы рубрики «Советы читателям» различных американских медиаресурсов. К ним относятся, в частности, The Workologist газеты The New York Times, Dear Dana Advice сайта InPower Coaching, Advice Column сайта Your Office Mom, Dear Businesslady сайта Businesslady, а также сайт Ask a Manager. Мы рассматриваем их как ценный источник социокультурных знаний о деловой коммуникации, в том числе в кросс-культурном аспекте [11].

Сложность применения вышеперечисленных критериев отбора заключается в том, что преподаватель не всегда может адекватно оценить такие субъективные характеристики, как привлекательность контента для студентов. Поиск качественного контента — трудоемкий и долгий процесс. В некоторых случаях сложность материала при всей его привлекательности может превышать уровень языковых и социокультурных знаний студента. Это подводит нас к еще одной проблеме, которую мы будем освещать в данной статье, — проблеме адаптации.

Внедрение в учебный процесс аутентичных материалов подразумевает большую подготовительную работу, связанную с адаптацией

аутентичных текстов. Применение оригинальных источников в том виде, в котором они есть, можно лишь при работе с обучающимися с достаточно развитой лингвистической и социокультурной компетенциями и в рамках определенных видов работ (например, исследовательской). Чтобы использовать материалы для чтения непосредственно на занятиях, часто необходимо преобразовывать текст с учетом способностей и потребностей читателей. Чаще всего это упрощение: сложные грамматические конструкции заменяются на более простые, а специализированные термины заменяются на более широко употребляемую лексику или поясняются с ее помощью, и т.д.

Исследователи выделяют различные способы адаптации текстов, среди которых, например, субъектные, референциальные, адресатные, инструментальные, внутритекстовые, межтекстовые, синтаксические и коммуникативные [12,13]. Многие из этих механизмов преобразования текстов успешно применяются при создании учебников по английскому языку для специальных целей (для менеджеров в различных сферах, для делового или профессионального общения) известных британских и американских издательств. Контент в таких учебниках тщательно выверяется. Несмотря на то, что материалы в таких учебниках предназначены для обучающихся, они все же приближены к аутентичным. Авторы популярных изданий ссылаются на первоисточник статей, используемых для учебных целей (например, в учебнике Market Leader после текстов ссылки на газеты The Financial Times или The Guardian).

В случае же вмешательства не-носителей языка в материалы с целью их внутритекстового упрощения сразу возникает вопрос о сохранении у них аутентичности. В связи с этим мы разделяем точку зрения Т.В. Ермоловой, которая пишет о целесообразности использования наиболее удачных фрагментов из текстов-оригиналов, не перефразируя их и не нарушая логической последовательности [4, с. 53]. При этом отдельный фрагмент должен отвечать критериям отбора, быть относительно законченным по смыслу и независимым от оставшейся части текстовой информации. Удобной представляется работа со статьями в связи с расположением в них наиболее важной информации в самом начале. Порой заголовка статьи, подзаголовка и первого поясняющего абзаца (lead) достаточно для работы в классе.

Организация и подача информации по смысловым фрагментам (chunking) является эффективным инструментом при работе с аутентичными материалами по уже упомянутой выше причине — снижением способности читать эффективно и извлекать из прочитанного нужную информацию, что является особенностью восприятия обучающимися информации в эпоху

цифровизации и избыточности информационных потоков. Мы считаем, что студентам нелингвистических направлений подготовки для аудиторной работы рациональнее предлагать тексты сравнительно небольшого объема, но действительно полезные для их специализации. Тогда и занятие будет более динамичным, и материал запомнится более прочно. Лучше использовать несколько коротких, но ярких текстов из различных источников, написанных в разных стилях и освещающих разные аспекты проблемы, чем один длинный текст, даже если он информативен и интересен. Повторим, что в случае, когда задачи обучения предполагают глубокое изучение полных объемных текстов, например, при самостоятельной исследовательской работе, данный подход не подойдет.

Выбор кратких, но информативных текстов (фрагментов) для чтения — одно из возможных организационно-методических решений рассматриваемой проблемы. Другим, широко используемым, решением является разработка глоссария, социокультурного комментария, упражнений на закрепление сложных лексических единиц и грамматических явлений, а также иных форм методического сопровождения аутентичного текста без его сокращения и упрощения. Традиционно составляются также задания перед и после прочтения текста, нацеленные на разные виды чтения и критического мышления: *previewing and predicting, skimming, scanning, reading for detail, identifying the purpose* и т.д. Рассмотрение различных типов упражнений не является целью нашего исследования, однако отметим, что от качества и тщательности методического сопровождения аутентичного текста во многом зависит успешное достижение задач обучения. Этот способ адаптации текстов трудоемкий; регулярное обновление контента при таком объеме подготовительной работы представляется нерациональным. По этой причине преподавателю нужно выбирать те материалы, которые либо не предполагают актуальности (например, история создания компании или история успеха известной личности, лидера, которого уже нет в живых), либо сохраняют актуальность более длительное время (например, вопросы общего характера, такие как личностные и деловые качества менеджера). Тексты об инновациях и на злободневные темы, которые быстро устаревают, не всегда целесообразно подвергать тщательной (и энергозатратной) методической обработке. Лучше ограничиться наиболее яркими и полезными фрагментами такого контента, добавляя его к уже имеющимся дидактическим разработкам и учебникам.

Подводя итоги, еще раз подчеркнем, что при отборе аутентичных профессионально-ориентированных текстов для чтения необходимо принимать во внимание преимущественно клиповое мышление у обучающихся и, часто как следствие, их недостаточно развитую способность воспринимать

прочитанное, а в крайних случаях, функциональную неграмотность. Эта особенность современных студентов требует переосмысления отбора и способов подачи текстовой информации на занятиях по английскому языку для специальных целей. Наиболее важными из рассматриваемых в данной статье показателей качества аутентичных текстов являются, на наш взгляд, соответствие сложности материала уровню владения обучающимися английским языком, актуальность, краткость, информативность контента и его соответствие возрасту и профессиональным интересам студентов. Два последних требования подразумевают также, по возможности, аудиовизуальное сопровождение текста, облегчающее восприятие материала с помощью дополнительной нетекстовой информации, и делающее его более привлекательным для студентов.

Учитывая трудоемкость отбора качественных аутентичных текстов и их подготовки к использованию в учебном процессе, представляется рациональным дополнять ими материалы имеющихся в доступе современных учебников всемирно известных и авторитетных издательств. Эти учебники содержат аутентичный или приближенный к аутентичному контент, который отвечает всем критериям отбора, а собственно учебный компонент тщательно разработан и проверен временем. Применяя в качестве дополнения к основному учебнику актуальные и интересные тексты, преподаватель должен не адаптировать их с помощью внутритекстовых преобразований, а ограничиваться самыми информативными и привлекательными фрагментами либо разрабатывать полноценное методическое сопровождение.

В целом, работа с аутентичными англоязычными текстами профессиональной направленности является неотъемлемой частью содержания учебных программ по английскому языку для специальных целей, а умение адекватно воспринимать, анализировать и использовать прочитанную информацию в профессиональной деятельности является обязательным для выпускников. В связи с изменениями в познавательных процессах у современных студентов необходимо переосмысление организации учебного процесса и своевременная адаптация как способов обучения, так и его содержания. Работы по лингводидактике в данной области являются весьма актуальными. В нашей статье мы рассмотрели лишь одну сторону проблемы, которая ставит перед учеными ряд вопросов и задач, составляющих перспективу дальнейших исследований. ■

1. Снытникова Н. И. Учебные материалы в курсе «Английский язык для специальных целей» и принцип аутентичности [Электронный ресурс] // Сибирский педагогический журнал. – 2007. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchebnye-materialy-v-kurse->

[angliyskiy-yazyk-dlya-spetsialnyh-tseley-i-printsip-aulichnosti](https://cyberleninka.ru/article/n/angliyskiy-yazyk-dlya-spetsialnyh-tseley-i-printsip-aulichnosti) (Дата обращения 21.09.2022)

2. Суханова И.Ю., Филоненко Т.А. Аутентичные видеоматериалы для студентов направления «нефтегазовое дело» [Электронный ресурс] // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. – 2014. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aulichnyevideomaterialy-dlya-studentov-napravleniya-neftegazovoe-delo> (Дата обращения 21.09.2022)

3. Ревина Е.В. Использование аутентичных видеоматериалов в процессе обучения иностранному языку [Электронный ресурс] // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. – 2015. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-aulichnyhvideomaterialov-v-protseesse-obucheniya-inostrannomu-yazyku> (Дата обращения 21.09.2022)

4. Ермолова Т.В. Использование аутентичных материалов при обучении иностранному языку в неязыковом вузе [Электронный ресурс] // Современное педагогическое образование. – 2020. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-aulichnyh-materialov-pri-obuchenii-inostrannomu-yazyku-v-neyazykovom-vuze> (Дата обращения 21.09.2022)

5. Копылова Н.В. Обучение с опорой на предметное содержание (СВ) на занятиях по английскому языку для специальных целей [Текст] // Научный журнал Дискурс. – № 10 (36). – 2019. – С. 20-28.

6. Мягкова Е.Ю. Навык чтения и проблемы понимания текста [Электронный ресурс] // Языковое бытие человека и этноса. – 2018. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/navyk-chteniya-i-problemy-ponimaniya-teksta> (Дата обращения 21.09.2022)

7. Землинская Т.Е., Ферсман Н.Г. Методики вузовского обучения в контексте клипового мышления современного студента [Электронный ресурс] // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – № 4 (255). – 2016. – URL: https://human.spbstu.ru/userfiles/files/articles/2016/4/zemlinskaaya_fersman.pdf (Дата обращения 21.09.2022)

8. Бубич О.А., Гилевич Е.Г. Клиповое мышление и организация педагогического процесса в вузе [Электронный ресурс] // Моделирование эффективной речевой коммуникации в контексте академического и профессионально ориентированного взаимодействия: сб. науч. ст. / под общ. ред. О. В. Луцинской, Е. В. Савич. - Минск : БГУ, 2016. – URL: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/159350/1/65-71.pdf> (Дата обращения 21.09.2022)

9. Семеновских Т.В. Феномен «клипового мышления» в образовательной вузовской среде [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Науковедение». – Вып. 5 (24). – 2014. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fenomen-klipovogo-myshleniya-v-obrazovatelnoy-vuzovskoy-srede/viewer> (Дата обращения 21.09.2022)

10. Пицальникова В.А. Функциональная неграмотность как следствие утраты доминирующей функции языкового знака в цифровом информационном пространстве [Электронный ресурс] // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2021. №2. URL: <https://journals.vsu.ru/lic/article/view/3413/3477> (Дата обращения 21.09.2022)

11. Домышева, С. А., Копылова, Н. В. Материалы рубрики «Советы читателям» американских СМИ на

занятиях по английскому языку для менеджеров [Электронный ресурс] // Гуманитарная парадигма. 2018. № 3 (6). – URL: <http://humparadigma.ru/art/2018/07/01-Domysheva-Kopylova.pdf> (Дата обращения 21.09.2022)

12. Первухина С.В. Виды адаптации текста [Электронный ресурс] // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Лингвистика. – 2014. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vidy-adaptatsii-teksta> (Дата обращения 21.09.2022)

13. Первухина С.В. Механизмы адаптации текста в учебно-педагогическом дискурсе [Электронный ресурс] // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2019. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-adaptatsii-teksta-v-uchebno-pedagogicheskom-diskurse/viewer> (Дата обращения 21.09.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Бубич О.А., Гилевич Е.Г. Клиповое мышление и организация педагогического процесса в вузе [Электронный ресурс] // Моделирование эффективной речевой коммуникации в контексте академического и профессионально ориентированного взаимодействия: сб. науч. ст. / под общ. ред. О. В. Луцинской, Е. В. Савич. – Минск : БГУ, 2016. – URL: <https://elib.bsu.by/bitstream/123456789/159350/1/65-71.pdf> (Дата обращения 21.09.2022)

Домышева, С. А., Копылова, Н. В. Материалы рубрики «Советы читателям» американских СМИ на занятиях по английскому языку для менеджеров [Электронный ресурс] // Гуманитарная парадигма. 2018. № 3 (6). – URL: <http://humparadigma.ru/art/2018/07/01-Domysheva-Kopylova.pdf> (Дата обращения 21.09.2022)

Ермолова Т.В. Использование аутентичных материалов при обучении иностранному языку в неязыковом вузе [Электронный ресурс] // Современное педагогическое образование. – 2020. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-autentichnyh-materialov-pri-obuchenii-inostrannomu-yazyku-v-neyazykovom-vuze> (Дата обращения 21.09.2022)

Землинская Т.Е., Ферсман Н.Г. Методики вузовского обучения в контексте клипового мышления современного студента [Электронный ресурс] // Научно-технические ведомости СПбГПУ. – № 4 (255). – 2016. – URL: https://human.spbstu.ru/userfiles/files/articles/2016/4/zemlinskaya_fersman.pdf (Дата обращения 21.09.2022)

Копылова Н.В. Обучение с опорой на предметное содержание (СВ) на занятиях по английскому языку для специальных целей [Текст] // Научный журнал Дискурс. – № 10 (36). – 2019. – С. 20-28.

Мягкова Е.Ю. Навык чтения и проблемы понимания текста [Электронный ресурс] // Языковое бытие человека и этноса. – 2018. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/navyk-chteniya-i-problemy-ponimaniya-teksta> (Дата обращения 21.09.2022)

Первухина С.В. Виды адаптации текста [Электронный ресурс] // Вестник Южно-Уральского

государственного университета. Серия: Лингвистика. – 2014. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vidy-adaptatsii-teksta> (Дата обращения 21.09.2022)

Первухина С.В. Механизмы адаптации текста в учебно-педагогическом дискурсе [Электронный ресурс] // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2019. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizmy-adaptatsii-teksta-v-uchebno-pedagogicheskom-diskurse/viewer> (Дата обращения 21.09.2022)

Пищальникова В.А. Функциональная неграмотность как следствие утраты доминирующей функции языкового знака в цифровом информационном пространстве [Электронный ресурс] // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Лингвистика и межкультурная коммуникация. – 2021. №2. URL: <https://journals.vsu.ru/lic/article/view/3413/3477> (Дата обращения 21.09.2022)

Ревина Е.В. Использование аутентичных видеоматериалов в процессе обучения иностранному языку [Электронный ресурс] // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. – 2015. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-autentichnyh-videomaterialov-v-protse-ssobucheniya-inostrannomu-yazyku> (Дата обращения 21.09.2022)

Семеновских Т.В. Феномен «клипового мышления» в образовательной вузовской среде [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «Науковедение». – Вып. 5 (24). – 2014. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fenomen-klipovogo-myshleniya-v-obrazovatelnoy-vuzovskoy-srede/viewer> (Дата обращения 21.09.2022)

Снытникова Н.И. Учебные материалы в курсе «Английский язык для специальных целей» и принцип аутентичности [Электронный ресурс] // Сибирский педагогический журнал. – 2007. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchebnye-materialy-v-kurse-angliyskiy-yazyk-dlya-spetsialnyh-tseley-i-printsip-autentichnosti> (Дата обращения 21.09.2022)

Суханова И.Ю., Филоненко Т.А. Аутентичные видеоматериалы для студентов направления «нефтегазовое дело» [Электронный ресурс] // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Психолого-педагогические науки. – 2014. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/autentichnye-videomaterialy-dlya-studentov-napravleniya-neftegazovoe-delo> (Дата обращения 21.09.2022)

Selecting and using authentic reading materials in ESP classes for managers

© Domysheva S., Kopylova N., 2022

This article highlights the necessity for ESP teachers to revise their teaching methodology and to create educational content tailored to modern students' needs and cognitive abilities. The authors emphasize the importance of a different approach to selecting and using authentic reading materials in ESP classes, namely, for bachelor's programs in management. The article also specifies a number of selection criteria for

professionally-oriented English texts appropriate to classroom reading activities. Finally, the paper describes the particularity of preparatory work that has to be done before teachers use the materials in class.

Keywords: English for specific purposes (ESP), authentic materials, reading, clip thinking

УДК 621.314.5

АПРОБАЦИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ ПОДСИСТЕМЫ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ ПРЕОБРАЗОВАТЕЛЕЙ ЧАСТОТЫ

© Дунаева Я. О., 2022

Иркутский государственный университет

© Дунаев А. М., 2022

Иркутский государственный технический университет

В настоящей работе описана апробация новой автоматизированной подсистемы диагностирования электрооборудования низковольтных промышленных преобразователей частоты. Диагностирование по известным первичным признакам дефектов электроприводов с преобразователями частоты предлагается авторами в качестве способа проведения её апробации, гарантией корректного характера которой является независимый труд её исполнителей. Эффективность традиционного и нового диагностирования (выполненных, соответственно, только наладчиками и с применением созданной подсистемы) подвергнута детальному сравнительному анализу, основу которого составляют полученные результаты апробации.

Ключевые слова: техническое диагностирование, промышленный преобразователь частоты, специалист-наладчик, экспертный комплекс, эвристические знания

На сегодняшний день одну из актуальных задач в сфере транспорта представляет собой обеспечение надёжности функционирования сложного электрооборудования (ЭО), в том числе силовых полупроводниковых преобразователей частоты (ПЧ).

Данная техника входит в состав частотно-регулируемых электроприводов транспортного и общепромышленного электрооборудования. В частности, ею оснащены электрические локомотивы, городской электротранспорт и весомая доля нестандартного технологического оборудования, ориентированного на ремонт локомотивов, вагонов и мотор-вагонного подвижного состава [1, 2].

Перспективным способом решения указанной задачи является создание диагностических систем, базирующихся на технологиях искусственного интеллекта, логических методах технической

диагностики и эвристических знаниях экспертов [3, 4, 5].

Представителем вышеизложенного класса аппаратно-программного обеспечения стала новая автоматизированная подсистема диагностирования (АПД) «FCDS», предназначенная для технического диагностирования ЭО ПЧ [6].

Цель представленного исследования — показать преимущество подхода к диагностированию низковольтных промышленных преобразователей частоты с применением вышеупомянутой подсистемы перед традиционными методиками работы специалистов по наладке.

1. Описание автоматизированной подсистемы. Автоматизированная система управления производством (АСУП), которая соответствует структуре [7], проиллюстрированной рисунком 1, интегрирует в своём составе предлагаемую авторами АПД.

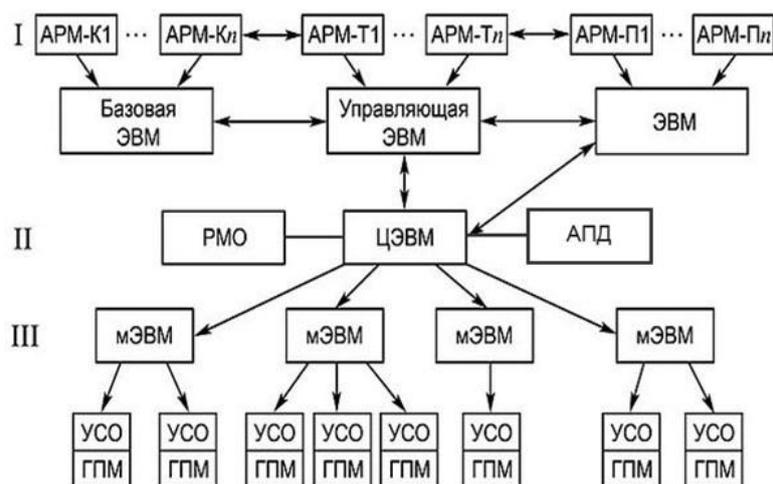


Рис. 1. Общая структура АСУП

На рисунке 1 имеют место следующие условные обозначения: АРМ — автоматизированное рабочее место; ЭВМ — электронная вычислительная машина; РМО — рабочее место оператора; ЦЭВМ — центральная электронная вычислительная машина; мЭВМ — малая электронная вычислительная машина (нижнего уровня); УСО — устройство связи с объектом; ГПМ — гибкий производственный модуль.

Верхний (I) уровень включает систему управления программами и данными, обеспечивающую заданную технологию и производственный план предприятия.

Средний (II) уровень, включающий ЦЭВМ, РМО и АПД, координирует работу мЭВМ на нижнем (III) уровне, которые осуществляют непосредственное управление ГПМ с помощью УСО.

Автоматизированная подсистема диагностики использует ресурсы ЦЭВМ (в АСУП усечённого строения — мЭВМ). Структура АПД «FCDS» [8] представлена на рисунке 2 (ДЭК — диагностический экспертный комплекс, основа АПД; УП1... УПn — управляющие программы; ОД1 ... ОДn — объекты диагностирования; ППО — приложение для построения дерева оптимального логического алгоритма диагностирования).

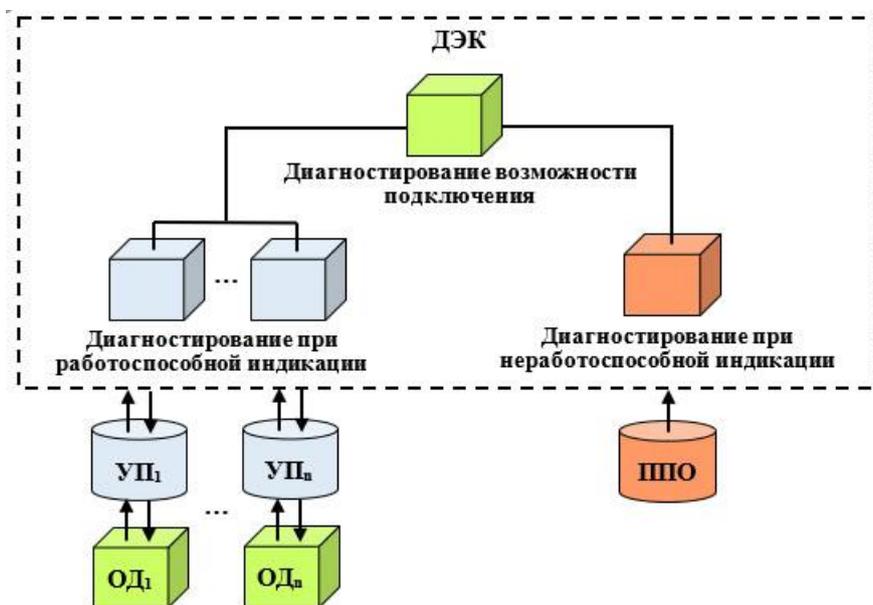


Рис. 2. Структура АПД

Общий объём базы знаний экспертного комплекса составляет 305 правил.

Примеры функционирования подсистемы «FCDS» изображены на рисунке 3.

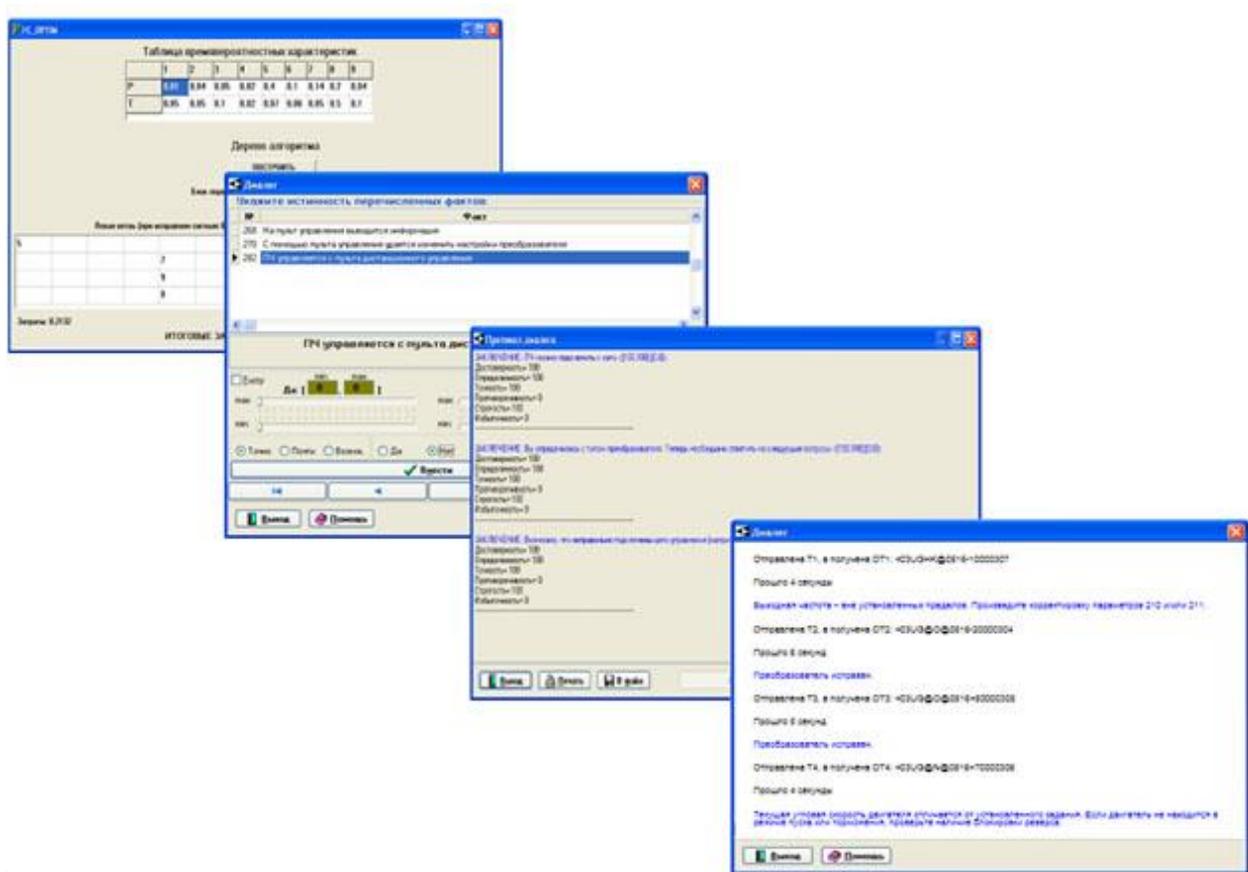


Рис. 3. Примеры функционирования АПД «FCDS»

Апробации подсистемы. В основе выполнения апробации АПД «FCDS» лежат прецеденты локализации и ликвидации дефектов низковольтных промышленных преобразователей частоты различных моделей [2, 9, 10, 11, 12].

Сравнительный анализ эффективности традиционного и нового подходов к диагностированию упомянутого выше оборудования (выполненного, соответственно, только специалистами-наладчиками и специалистами с применением предлагаемой автоматизированной подсистемы) базируется на итогах произведённой апробации. В основу означенного сравнения положены имеющиеся в распоряжении авторов описания примеров

диагностирования и устранения неисправностей узлов, отказ которых произошёл в процессе эксплуатации реального электрооборудования современных преобразователей частоты в промышленности и на транспорте. Указанные примеры содержат описание действий специалиста-наладчика, последовательность и продолжительность отдельных операций, а также общее время диагностирования и устранения неисправности.

На рисунке 4 представлен внешний вид электропривода с преобразователем частоты Schneider ATV-31, входящего в состав комплекта оборудования для обточка колёсной пары локомотивов без выкатки ООО «Транс-Атом».



Рис. 4. Внешний вид диагностируемого ЭП с ПЧ (ООО «Транс-Атом»)

На рисунке 5 представлен (слева направо) внешний вид электроприводов (ЭП) с преобразователями частоты Siemens G-110, ABB

ACS-355 и Danfoss FC-51, используемых в учебном процессе в ФГБОУ ВО ИРНИТУ.



Рис. 5. Внешний вид диагностируемых ЭП с ПЧ (ФГБОУ ВО ИРНИТУ)

Диагностирование электрооборудования преобразователей частоты при помощи разработанной автоматизированной подсистемы проведено в два этапа.

Первый этап предполагает собственное диагностирование электроприводов с ПЧ по известным первичным признакам неисправностей посредством АПД с использованием имеющихся примеров диагностирования электрооборудования, а также фиксацию количества и последовательностей запросов экспертного комплекса и время их отработки оператором, необходимое на соответствующие наблюдения и измерения.

Следует отметить, что данные о количестве времени, затраченном на подготовку к работе (т.е., на поиск технической документации и её изучение,

а также на подготовку рабочего места специалиста) и собственно ликвидацию дефектов, предоставлены экспертами, составившими описания примеров диагностирования ЭО ПЧ. Авторы учли предоставленные данные при определении общей продолжительности процессов диагностирования и устранения неисправностей, производимых посредством автоматизированной подсистемы.

Второй этап аккумулирует систематизацию результатов с целью выявления достоинств и недостатков предлагаемого способа диагностирования (по завершении последнего для каждого объекта). Подведение общих итогов апробации подсистемы позволяет получить количественные показатели её реальной работы. Тот факт, что участники апробации трудились

независимо друг от друга, является гарантией её корректности.

Таблица 1, резюмирующая итоги вышеизложенного процесса, содержит следующие условные обозначения: АПД — диагностирование преобразователей частоты с применением

реализованной автоматизированной подсистемы «FCDS»; ТМН — диагностирование электрооборудования преобразователей частоты с применением традиционных методов, используемых в настоящее время специалистами-наладчиками.

Таблица 1. Результаты апробации АПД «FCDS»

N п/п	Наименование объекта	Неисправность	Время диагностирования, час		Общее время, час	
			ТМН	АПД	ТМН	АПД
1	ЭП с ПЧ DANFOSS VLT-3002	Нет сигнала дистанционного управления	3	0,5	3,25	0,75
2	ЭП с ПЧ DANFOSS VLT-3004	Нет вращения двигателя	23	0,5	24	1,5
3	ЭП с ПЧ Siemens G110	Не регулируется скорость двигателя	4	0,25	4,25	0,5
4	ЭП с ПЧ Danfoss FC-302	Нет вращения двигателя	5	0,25	5,5	0,75
5	ЭП с ПЧ Danfoss FC-51	Не фиксируется команда ПУСК дистанционного управления	3,5	0,25	3,75	0,5
6	ЭП с ПЧ Danfoss FC-202	Скорость двигателя неконтролируемо увеличивается	6	0,25	6,5	0,75
7	ЭП с ПЧ DANFOSS VLT2800	Нет сигнала обратной связи по скорости	5	0,25	5,5	0,75
8	ЭП с ПЧ Danfoss FC-102	Нет вращения двигателя	13	0,25	34	21,25
9	ЭП с ПЧ Schneider ATV28	Обрыв фазы двигателя	3,5	0,25	4,5	1,25
10	ЭП с ПЧ Schneider ATV31	Обрыв фазы питания	1	0,25	1,5	0,75
11	ЭП с ПЧ ATV31 ООО «Транс-Атом»	Неверно сконфигурированы настройки цифровых входов	0,8	1,5	0,5	1,2
12	ЭП с ПЧ ATV31 ООО «Транс-Атом»	Двигатель не вращается, на дисплее сигнал «OHF»	1,25	1,75	1	1,5
13	ЭП с ПЧ ATV31 ООО «Транс-Атом»	Двигатель не вращается, на дисплее сигнал «rdY»	0,9	1	0,67	0,77
14	ЭП с ПЧ ABB ACS355	ПЧ не управляется дистанционно	11	0,5	11,5	1
	Итого		80,95	4,25	106,42	33,22

Таким образом, применение созданной АПД для диагностирования низковольтных промышленных преобразователей частоты даёт в среднем

трёхкратное сокращение времени локализации и устранения неисправностей упомянутого оборудования. Описанное преимущество

достигается благодаря реализованным в подсистеме «FCDS» эффективным логическим алгоритмам диагностирования ЭО, а также встроенным эвристическим знаниям, аккумулируемым основной составляющей АПД — диагностическим экспертным комплексом.

Заключение. В рамках данной статьи показано преимущество подхода к диагностированию низковольтных промышленных преобразователей частоты посредством предложенной авторами новой автоматизированной подсистемы над традиционными методиками работы специалистов-наладчиков.

Указанное преимущество заключается в трёхкратном сокращении времени локализации и ликвидации дефектов промышленных преобразователей частоты. ■

1. Онищенко Г. Б. Силовая электроника, силовые полупроводниковые преобразователи для электропривода и электроснабжения / Г. Б. Онищенко, О. М. Соснин. – М. : Инфра-М, 2018. – 122 с.

2. Каталог продукции ООО «Транс-Атом», 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trans-atom.com>.

3. Васюченко П. В. Повышение надёжности работы электрооборудования путём применения методов диагностики / П. В. Васюченко // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. 2014. № 5(123). С. 27-34.

4. Babak V.P. Diagnostic Systems For Energy Equipments / V.P. Babak, S.V. Babak, M.V. Myslovych, A.O. Zaporozhets, V.M. Zvaritch. Warsaw : Springer, 2020. 133 p.

5. Recent Advances in Automation, Robotics And Measuring Techniques / Edited by R. Szewczyk [et al.]. Warsaw : Springer, 2014. 744 p.

6. Дунаев А. М. Диагностирование электрооборудования на транспорте с использованием интеллектуальных систем / А. М. Дунаев, М. П. Дунаев // Информационные и математические технологии в науке и управлении. – 2020. – № 1(17). – С. 79-88.

7. Лескин А. А. Алгебраические модели гибких производственных систем / А. А. Лескин. – Л. : Наука, 1986. – 150 с.

8. Дунаев А. М. Структура системы диагностирования преобразователей частоты / А. М. Дунаев // Информационные и математические технологии в науке и управлении. – 2018. – № 3(11). – С. 165-172.

9. Руководства по эксплуатации преобразователей частоты производства Schneider Electric, 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://schneider.com/drives>.

10. Руководства по эксплуатации преобразователей частоты производства Danfoss, 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://danfoss.com/drives>.

11. Руководства по эксплуатации преобразователей частоты производства Siemens, 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://siemens.com/drives>.

12. Руководства по эксплуатации преобразователей частоты производства АБВ, 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://abb.com/drives>.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Babak V.P. Diagnostic Systems For Energy Equipments / V.P. Babak, S.V. Babak, M.V.

Myslovych, A.O. Zaporozhets, V.M. Zvaritch. Warsaw : Springer, 2020. 133 p.

Recent Advances in Automation, Robotics And Measuring Techniques / Edited by R. Szewczyk [et al.]. Warsaw : Springer, 2014. 744 p.

Васюченко П. В. Повышение надёжности работы электрооборудования путём применения методов диагностики / П. В. Васюченко // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. 2014. № 5(123). С. 27-34.

Дунаев А. М. Структура системы диагностирования преобразователей частоты / А. М. Дунаев // Информационные и математические технологии в науке и управлении. – 2018. – № 3(11). – С. 165-172.

Дунаев А. М. Диагностирование электрооборудования на транспорте с использованием интеллектуальных систем / А. М. Дунаев, М. П. Дунаев // Информационные и математические технологии в науке и управлении. – 2020. – № 1(17). – С. 79-88.

Каталог продукции ООО «Транс-Атом», 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://trans-atom.com>.

Лескин А. А. Алгебраические модели гибких производственных систем / А. А. Лескин. – Л. : Наука, 1986. – 150 с.

Онищенко Г. Б. Силовая электроника, силовые полупроводниковые преобразователи для электропривода и электроснабжения / Г. Б. Онищенко, О. М. Соснин. – М. : Инфра-М, 2018. – 122 с.

Руководства по эксплуатации преобразователей частоты производства Schneider Electric, 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://schneider.com/drives>.

Руководства по эксплуатации преобразователей частоты производства Danfoss, 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://danfoss.com/drives>.

Руководства по эксплуатации преобразователей частоты производства Siemens, 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://siemens.com/drives>.

Руководства по эксплуатации преобразователей частоты производства АБВ, 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://abb.com/drives>.

Approbation of automated diagnostic subsystem for frequency converters

© Dunaev A., Dunaeva Ya., 2022

As part of this article, a method for ensuring the reliability of the operation of complex electrical equipment in transport is presented. The method consists in developing an intelligent diagnosis system for industrial frequency converters that are part of frequency-controlled electric drives. The authors proposed a procedure for obtaining the optimal logical algorithm for diagnosis of this equipment and performed a software implementation of this procedure. The desired algorithm is obtained. It determines the structure of the knowledge base of the expert system for diagnosis of industrial

frequency converters. The correctness and efficiency of the expert system, implemented in accordance with the specified structure, is confirmed in practice.

Keywords: industrial frequency convertor, logical diagnosis algorithm, knowledgebase structure, expert system

УДК 006.88

ВОЗМОЖНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ JCI В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© Касьянова А. Д., Князюк Н. Ф., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Данная статья обобщает результаты исследования в области международных стандартов качества, используемых в медицинской сфере. Задачами исследования стало теоретическое обоснование применения систем менеджмента качества и безопасности в медицинской деятельности, в частности изучение требований международного стандарта JCI (Joint Commission International) и анализ применимости его в российских реалиях.

Ключевые слова: международные стандарты, медицинская деятельность, управление организацией, безопасная среда

Компания Joint Commission International была создана в 1994 году двумя американскими компаниями, занимающимися вопросами качества и безопасности в медицинской деятельности: Quality Healthcare Resources и Joint Commission [1], а в 2000 году впервые издала стандарты, которые были разработаны на основе международного опыта в области здравоохранения.

Стандарты устанавливают единые требования к процессам медицинских организаций разного профиля и видов деятельности. Кроме того, что немало важно, стандарты JCI аккредитованы в международной организации по качеству в здравоохранении и во Всемирной организации здравоохранения.

За последнее время многие медицинские организации выбрали JCI в качестве аккредитующей организации по многим причинам. На сегодняшний момент JCI перед собой выделяет приоритетные цели: безопасность пациентов; безопасность персонала; постоянное улучшение качества работы; поддержания высокого качества и безопасности.

«Раньше медицина была простой, не эффективной и сравнительно безопасной. Теперь она стала сложной, эффективной и потенциально опасной» — говорил британский педиатр-нефролог Сирил Чантлер [9]. Очень важно, чтобы персонал в медицинских учреждениях мог работать над поддержанием и улучшением качества работы, чтобы росла культура безопасности. Краеугольные камни культуры безопасности — это доверие, развитие, отчетность, которые в конечном счете должны привести к высокой надежности работы. На основе требований стандарта можно поставить и достичь плановые показатели, повысить результативность лечения, в том числе может помочь расширить возможности персонала и обучить персонал в долгосрочной перспективе. У JCI есть отдельные руководства по основным 8 схемам лечения, таким как стандарт аккредитации JCI для поликлиник, стационаров, для оказания медицинской помощи на дому, для центров

оказания первичной медицинской помощи, для медицинских лабораторий, для услуг по транспортировке пациентов, для долгосрочной медицинской помощи и для сертификации программ медицинской помощи.

Стандарты JCI едины по всему миру, то есть те стандарты, которые применяются в России, являются теми же стандартами, которые есть, например, и в Австрии, потому что стандарты JCI работают в соответствии с нормативными правовыми актами и документами той страны, на территории которой находится медицинская организация. В США 80 % всех больниц аккредитованы JCI, потому что страховые компании могут предоставлять контракты только если больница аккредитована. Естественно, это будет иметь эффект в плане финансовых показателей. Кроме того, за счет того, что медицинская организация получит аккредитацию, у неё вырастет репутация и, как следствие, вырастет количество новых пациентов.

Что такое аккредитация JCI? Это добровольный процесс, при котором медицинская организация самостоятельно решает следовать стандартам и постоянно улучшать систему менеджмента качества и безопасности. Аккредитация JCI дается на 3 года. Чтобы получить международную аккредитацию, необходимо соответствовать стандартам JCI, пройти проверки и постоянно развивать медицинскую организацию.

Какие же существуют плюсы аккредитации и что можно выиграть если внедрить в свою деятельность международные стандарты JCI? Одной из самых важных плюсов полного внедрения стандартов JCI — это тот факт, что в медицинской организации будут организованы процессы и структура для стабильного роста качества и безопасности пациентов. Во-вторых, в медицинской организации будет прозрачная структура работы руководства и непрерывный контроль качества, за которым можно будет следить. Третьей положительной стороной станет сформированная стратегия по снижению

рисков, которая позволит избежать неблагоприятных ситуаций.

Другой положительной стороной аккредитации можно назвать снижение денежных издержек. Один из показателей по стандарту JCI — это создание специальных критериев по выписке больного после реанимации. Одной из зарубежных медицинских организаций удалось сэкономить 34 тысячи долларов в год из-за того, что снизилось количество повторной реанимации в течении суток. Благодаря культуре безопасности в другой организации удалось сэкономить 53 тысячи долларов в год, потому что персонал был более мотивирован и снижалась текучесть кадров.

Возможность сотрудничества с международными медицинскими брокерами в рамках реализации проектов по медицинскому туризму и, как следствие, расширение собственной доли платных услуг, является еще одним плюсом внедрения международного стандарта JCI в деятельность медицинской организации. Такое

сотрудничество особенно актуально для российских медицинских организаций, находящихся в условиях достаточно серьезной конкурентной борьбы с клиниками мирового уровня (США, Германии, Израиля).

Что такое стандарт в понимании JCI? Стандарт — это описание ожидаемого качества и безопасности, при этом у каждого стандарта есть свои показатели, по которым можно будет понять, соответствует ли организация стандарту. Для больниц существует 287 стандартов, включающие в себя 1 146 показателей, которые нужно выполнить. Стандарт JCI состоит из 4 разделов (рис. 1). В первом разделе описаны условия участия в процессе аккредитации и поддержания аккредитационного уровня. Во второй раздел входят стандарты, связанные с пациентами. Третий раздел — стандарты управления медицинской организацией. Четвертый раздел — стандарты больничных учебных центров.



Рис. 1. Структура международного стандарта JCI [1]

Структуру каждой главы можно разделить на три блока: текст стандарта, намерения и измеримые элементы. Текст стандарта содержит в себе название и краткое описание всех стандартов, представленных в главе. Намерения — это блок главы, который более подробно раскрывает суть каждого из стандартов. В нем содержатся примеры и возможные результаты, которых добьётся медицинская организация после внедрения конкретного стандарта. В добавлении к этому, в блоке намерения стоят ссылки на другие стандарты JCI. Такие ссылки стоят с целью большего понимания, что стандарт JCI является системой и внедрение одного элемента следует из предыдущей. Ключевым блоком главы является «измеримые элементы», в которых прописаны конкретные рекомендации, которые должны быть внедрены в медицинскую организацию для получения наилучшего результата по определённому

стандарту, а уже как следствие получение аккредитации. Кроме основных блоков перед каждой главой приводится краткий обзор стандартов, которые будут описываться далее. В описательной части содержится цель стандартов, например, цель стандарта IPSG — способствовать повышению безопасности пациентов. В добавлении к этому прописано примечание, необходимо ли медицинской организации наличие письменных политик, процедур, программ, или других письменных документов для конкретных процессов. По наблюдению, каждая глава стандарта JCI заканчивается обучением персонала, вообще персоналу предаётся особое внимание, особенно его оценке и самооценке.

Аккредитация по международным стандартам качества и безопасности JCI повысит репутацию и узнаваемость медицинской организации. Кроме того, внедрение международных стандартов JCI без

прохождения аккредитации тоже принесет большое количество положительных результатов, в частности минимизацию рисков разной направленности, сокращение временных и денежных издержек. За счет организации всех лечебных и управленческих процессов медицинская организация сможет предложить пациенту обслуживание мирового качества и безопасности.

Поддержание высокого уровня качества медицинской деятельности и обеспечение безопасности пациентов являются одними из приоритетных задач каждой медицинской организации. Внедрение в систему менеджмента качества организации требований международных стандартов позволяет установить целевые показатели, основанные на «лучшей практике», и разрабатывать эффективные методы их достижения. На июнь 2019 года в мире насчитывается JCI аккредитованных 1068 медицинских организаций в более чем 60 странах.

Израиль входит в топ-10 стран с лучшим здравоохранением мира, поэтому, является показательным тот факт, что каждая третья клиника в стране уже аккредитована международным стандартом JCI [2]. Одной из ведущих больниц Израиля является Тель-Авивский медицинский центр «Сураски» (Sourasky Medical Center). Медицинский центр признан лидером в сфере медицинского туризма во всем мире. Тель-Авивский медицинский центр «Сураски» является одной из самых авторитетных многопрофильных больниц в Израиле. Высококвалифицированные врачи и медицинские бригады стремятся обеспечить высокое качество и безопасность медицинского обслуживания. Стратегия Медицинского центра, ориентированная на пациента, является символом его миссии по предоставлению индивидуального ухода. Придерживаясь самых высоких стандартов глобального обслуживания, врачи адаптируют планы лечения к ситуации и потребностям каждого пациента. В июне 2017 года Тель-Авивский медицинский центр был аккредитован престижной наградой — Объединенной международной комиссией (JCI).

Госпиталь Джона Хопкинса — известнейшее медицинская организация США. Именно здесь возникали целые направления, которые ныне стали самостоятельными по всему миру — например, выделились в самостоятельные дисциплины нейрохирургия, эндокринология, педиатрия и детская психиатрия. Является показательным, что такая знаменитая клиника аккредитована на соответствие международному стандарту качества и безопасности. Внедрение стандартов JCI в деятельность медицинской организации привело к существенному повышению качества и

безопасности медицинской деятельности. Одним из примеров успеха, который пришел клинике после внедрения стандарта JCI, является сокращение количества катетер-ассоциированных инфекций [8]: в первые 3 месяца на треть, а в течении 18 месяцев практически до нуля. За 18 месяцев, благодаря внедрению протокола безопасности при такой простой процедуре, как постановка центрального венозного катетера, осложнения избежали 1 500 пациентов.

Помимо мирового опыта внедрения международных стандартов JCI можно обратиться к национальному. В России существует 4 организации, которые прошли аккредитацию и ещё две изъявили желание: ОАО «Медицина» г. Москва; ГАУЗ РТ «БСМП» г. Набережные Челны; «Дентал Фентези» г. Москва; «Европейский Медицинский Центр» (EMC) г. Москва.

ОАО «Медицина» в 2011 году стала первым медицинским центром России, который был аккредитован JCI, а это означает, что их услуги раньше всех стали соответствовать «золотому стандарту» в здравоохранении России. Клиника АО «Медицина» одна из старейших частных медицинских заведений в России (1987 год). Для того, чтобы получить долгожданную аккредитацию, медицинский центр «Медицина» прошел длинный путь совершенствования своих систем менеджмента качества и безопасности для персонала, пациентов и их семей. Аккредитации JCI предшествовало внедрение международного стандарта менеджмента качества ISO 9001:2000 и вступление в Ассоциацию «Ведущие Клиники Швейцарии». Далее медицинская организация приняла участие в премии качества EFQM и подтвердила уровень «Признанное совершенство». В 2010 году АО «Медицина» становится победителем конкурса на соискание Правительства РФ в области качества. Только после всех этих шагов подала заявку на аккредитацию международным стандартом качества JCI и с успехом её прошла. На сегодняшний день клиника прошла аккредитацию JCI уже 3 раза [7]. После внедрения стандартов JCI клиника получила весомые конкурентоспособные преимущества. Например, только внедрение протокола безопасности хирургического пациента, рекомендованного Всемирной Организацией Здравоохранения, позволило ОАО «Медицина» предотвратить осложнения после операций (за время применения данного протокола в клинике «Медицина» количество осложнений снизилось в 7 раз), а это лишь маленькая часть улучшений, внедренных благодаря JCI. Кроме того, клиника внедрила в свою политику борьбы против риска падения. Результаты данного внедрения можно видеть на рис. 2.

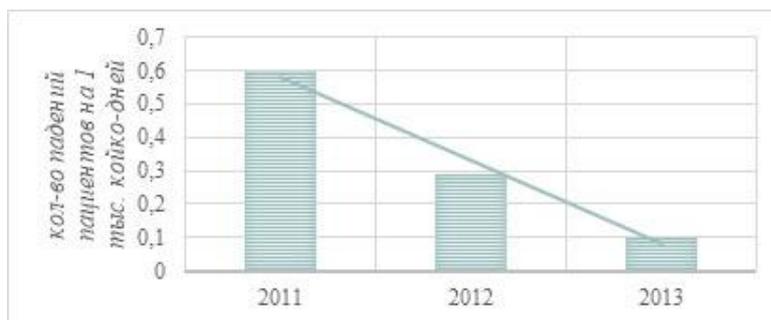


Рис. 2. Динамика количества падений пациентов в стационаре клиники ОАО «Медицина» на 1 тыс. койко-дней, 2011–2013 гг. [5].

Международный стандарт JCI в большинстве случаев внедряют именно частные клиники, однако есть пример и государственной клиники.

Государственное автономное учреждение здравоохранения республики Татарстан «Больница

скорой медицинской помощи» (ГАУЗ РТ «БСМП» г. Набережные Челны) получила аккредитацию в 2015 году, на два года раньше больница получила сертификацию по ISO 9001.

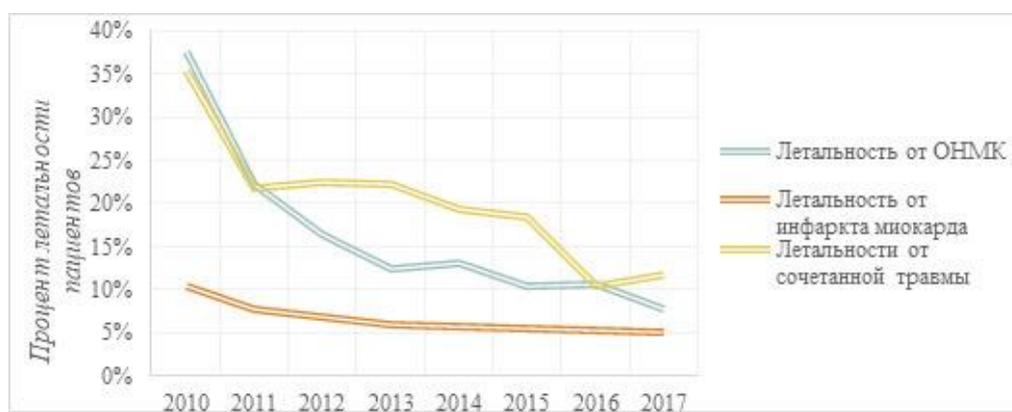


Рис. 3. Результаты внедрения стандартов JCI в ГАУЗ РТ «БСМП» г. Набережные Челны в динамике, 2010–2017 гг. [6]

Рисунок 3 отображает динамику летальности от ОНМК (острое нарушение мозгового кровообращения, инсульт), от инфаркта миокарда и от сочетанной травмы (поражение двух и более внутренних органов в пределах нескольких полостей) до и после внедрения стандартов JCI в деятельность ГАУЗ РТ «БСМП» г. Набережные Челны. Внедрение началось в 2011 году, первая аккредитация была пройдена в 2015 году. На представленном рисунке наглядно прослеживается существенное снижение показателей летальности, примерно в 3 раза за 6 лет. Однако, необходимо учитывать, что на получение аккредитации ГАУЗ РТ «БСМП» г. Набережные Челны правительством республики Татарстан выделялось целевое финансирование, так как требовались большие финансовые вложения.

Медицинским организациям не обязательно на сегодняшний день стремиться к получению аккредитации, возможно использовать альтернативный путь и начать внедрять те пункты стандарта, которые являются менее затратными, при этом каждый из этих пунктов может спасти ни одну человеческую жизнь. К сожалению, в доступной литературе отсутствуют примеры расчетов расходов

и затрат на внедрение международного стандарта JCI.

Исходя из мирового и национального опыта, негласным условием успешного внедрения стандартов JCI является наличие ISO 9001. ISO 9001 — это минимально необходимый набор требований в построении систем управления организацией. Суммируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что при внедрении международного стандарта JCI растет клиническая, оперативная, финансовая эффективность медицинского учреждения. Исследования показали [3, 5, 4], что JCI аккредитованных больницах выросло качество, снизилось число повторных госпитализаций, снизилась текучесть кадров и медицинские учреждения смогли сэкономить денежные средства. Кроме того, внедрение данного стандарта возможно в любой клинике, при этом внедрение JCI станет хорошей отправной точкой к созданию в медицинской организации системы улучшения качества медицинских услуг и всеобъемлющей безопасности персонала, пациента и их семей. ■

1. Joint Commission International accreditation standards for hospitals // Joint Commission International – 2017. – 396 p.

2. Sourasky Medical Center [Электронный ресурс] // Health-Tourism.com, All Rights Reserved — Электрон. дан. — 2020.— URL: <https://www.health-tourism.com/medical-centers/tel-aviv-sourasky-medical-center/> (Дата обращения: 21.10.2020).

3. Бедорева И. Ю. Роль принципов всеобщего менеджмента качества в управлении федеральным учреждением здравоохранения / И. Ю. Бедорева, Н. Г. Фомичев, М. А. Садовой, В. Ю. Самарина // Хирургия позвоночника. –2006. – №4. – С. 75-83.

4. Кондратова Н. В. Требования международных стандартов к системе менеджмента качества в медицинской организации / Н. В. Кондратова, Г. Е. Ройтберг // Журнал-инструментарий для руководителей и специалистов медицинских организаций «Менеджмент качества в медицине» (пилотный выпуск) — Москва: Издательство «РИА «Стандарты и качество», 2017. — С.24-29.

5. Кондратова Н.В. Международные цели безопасности пациентов: соблюдение требований стандартов JCI в многопрофильном стационаре / Н. В. Кондратова // Журнал: Заместитель главного врача, 2015. – №10. – С.91-106.

6. Мухамадеев М. Ф. Опыт внедрения стандартов JCI для построения высокоэффективной медицинской организации / М. Ф. Мухамадеев // Образовательные программы международного медицинского кластера: Материалы науч. конф., 10 авг. 2018 г. – г. Москва, 2018. – 100 с.

7. Ройтберг Г. Е. Международные стандарты качества в эффективном контракте врача многопрофильного стационара / Г. Е. Ройтберг, Н. В. Кондратова // Эффективное управление — Москва: МЕДпресс-информ, 2016. – С. 63-68.

8. Ройтберг Г.Е. Снижение частоты катетер-ассоциированных инфекций при внедрении комплексной программы безопасности катетеризации в многопрофильном стационаре/ Г.Е. Ройтберг, Н.В. Кондратова // Успехи современной науки. – 2016. – №6. – С. 141-146.

9. Шехтер И. Опыт организации работы межкафедрального, межпрофессионального симуляционного центра – взгляд изнутри / И. Шехтер – Москва: РОСОМЕД – 2018. – 47 с.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Joint Commission International accreditation standards for hospitals // Joint Commission International – 2017. – 396 p.

Sourasky Medical Center [Электронный ресурс] // Health-Tourism.com, All Rights Reserved — Электрон. дан. — 2020.— URL: <https://www.health-tourism.com/medical-centers/tel-aviv-sourasky-medical-center/> (Дата обращения: 21.10.2020).

Бедорева И. Ю. Роль принципов всеобщего менеджмента качества в управлении федеральным учреждением здравоохранения / И. Ю. Бедорева, Н.

Г. Фомичев, М. А. Садовой, В. Ю. Самарина // Хирургия позвоночника. –2006. – №4. – С. 75-83.

Кондратова Н. В. Требования международных стандартов к системе менеджмента качества в медицинской организации / Н. В. Кондратова, Г. Е. Ройтберг // Журнал-инструментарий для руководителей и специалистов медицинских организаций «Менеджмент качества в медицине» (пилотный выпуск) — Москва: Издательство «РИА «Стандарты и качество», 2017. — С.24-29.

Кондратова Н.В. Международные цели безопасности пациентов: соблюдение требований стандартов JCI в многопрофильном стационаре / Н. В. Кондратова // Журнал: Заместитель главного врача, 2015. – №10. – С.91-106.

Мухамадеев М. Ф. Опыт внедрения стандартов JCI для построения высокоэффективной медицинской организации / М. Ф. Мухамадеев // Образовательные программы международного медицинского кластера: Материалы науч. конф., 10 авг. 2018 г. – г. Москва, 2018. – 100 с.

Ройтберг Г. Е. Международные стандарты качества в эффективном контракте врача многопрофильного стационара / Г. Е. Ройтберг, Н. В. Кондратова // Эффективное управление — Москва: МЕДпресс-информ, 2016. – С. 63-68.

Ройтберг Г.Е. Снижение частоты катетер-ассоциированных инфекций при внедрении комплексной программы безопасности катетеризации в многопрофильном стационаре/ Г.Е. Ройтберг, Н.В. Кондратова // Успехи современной науки. – 2016. – №6. – С. 141-146.

Шехтер И. Опыт организации работы межкафедрального, межпрофессионального симуляционного центра – взгляд изнутри / И. Шехтер – Москва: РОСОМЕД – 2018. – 47 с.

Opportunities for introducing international JCI standards in the activities of a medical organization

© Kasianova A., Kniazuk N., 2022

This article summarizes the results of a study in the field of international quality standards used in the medical field. The objectives of the study were the theoretical justification for the application of quality and safety management systems in medical practice, in particular, the study of the requirements of the international standard JCI (Joint Commission International) and analysis of its applicability in Russian realities.

Keywords: international standards, medical practice, organization management, safe environment

© Кожевникова Г. В., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье рассматривается процесс влияния санкций, изменение структуры экономики в рамках COVID 19, а также стагфляция как источник риска. Соотношение производных инструментов в экономической совокупности России в целом. Экономическое направление страны в условиях санкционных ограничений. Мероприятия направленные на стабилизацию экономики в целом.

Ключевые слова: санкции, пакет изменений, бизнес, стагфляция, рыночная система, восстановление, безработица, инфляция

В период пандемии 2020–2021 гг. года Россия столкнулась с шоковой ситуацией изоляции рынка на мировом уровне. Предприятия и компании переживали серьёзные проблемы с поставкой высокотехнологичного оборудования, снижение оборотов продукции, полное отсутствие мер поддержки рынка в текущей ситуации.

Российская экономика очень тяжело адаптировалась под новые условия работы рыночной системы, в первую очередь, столкнулась со сложностями экспорта и импорта. Именно в этот период остро встал вопрос импортозамещения.

Во второй половине 2020 года в период пандемии экономика России вошла в активную фазу восстановления, большинство процессов ушло в онлайн, активно применялась цифровая среда. Но новая волна ограничений стремительно снизила обороты в начале 2021 года, произошли существенные откаты и многомиллионные убытки. Взаимодействие международной торговли

снизилось на фоне медленного роста мировой экономики. Экономический рост на начало 2021 года составил 4,3 % к концу года снизился на 0,3 % и потерял прежнюю динамику. После частичной отмены ограничений потребительский спрос на товары, услуги значительно вырос, стремительно откликнулся рынок кредитования и существенно возрос к концу 2021 г. В этом же году зафиксирована рекордная сумма инвестиций в размере 82 млрд. долларов США [1]. Однако новая волна не оставила шансов и ЦБ РФ принял решение ужесточить денежно-кредитную политику. Начиная с 2022 года экономика России до сих пор не достигла порога восстановления. По факту на 1 квартал 2022 года уровень ВВП составил 3,5 %, что значительно ниже показателя такого же периода 2021 года. Всемирный банк пересмотрел рост ВВП России на 2022 год до 2,4 %. Международный валютный фонд также снизил ставку до 2,8 %. (см. рис. 1)

ПОСЛЕДНИЕ ДАННЫЕ ПО ВВП В РОССИИ (USD МЛРД.)

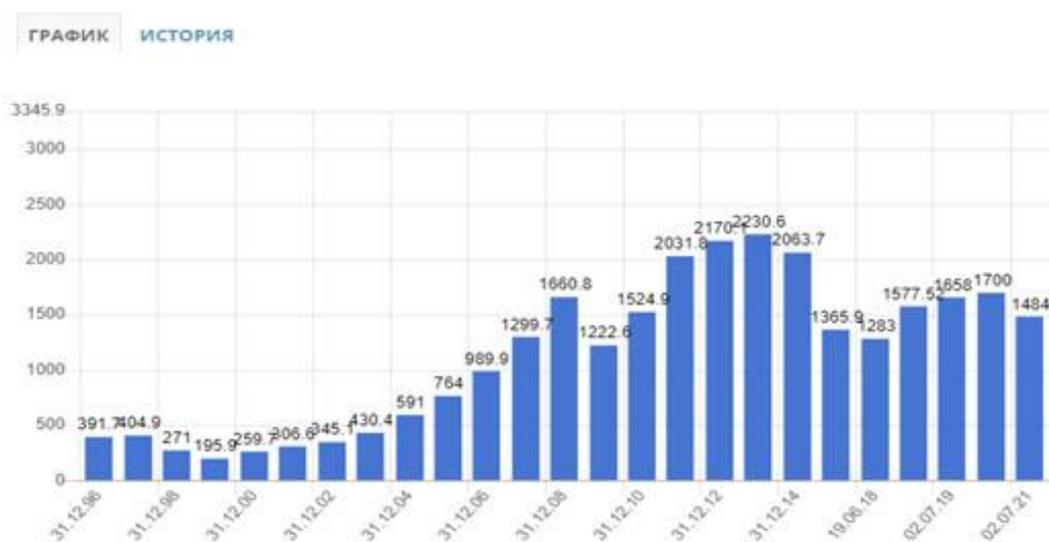


Рис. 1. ВВП России в период 1996–2021 гг. [2]

В текущем периоде времени экономика России приостановила своё развитие в рамках новых санкционных ограничений, которые повлекли

значительный отток капитала, а также предрекли длительный путь восстановления. 45 % компаний останавливают набор сотрудников до конца года,

экспортные доходы уже снизились на 6 %. Значительный отток IT специалистов, объём финансовых потоков в розничной торговле снизился на 10 %, денежные поступления в добывающих отраслях снизились до 23,7 % в целом. Экспорт в масштабах страны снизился на 5,2 %.

В связи с этими факторами аналитики прогнозируют приближение стагфляции в России.

Уникальность процесса стагфляции связана с тем, что должна сочетать в себе повышение уровня безработицы, увеличение уровня инфляции и снижение ВВП. В России сейчас происходит структурная перестройка экономики, наблюдается высокая волатильность инфляции. В апреле текущего года ставка инфляции составила 17,6 %, в марте опустилась до значения 16 %. (см. рис. 2)



Рис. 2. Уровень инфляции в 2022 г. [3]

Повышение роста ключевой ставки в первую очередь связано с регулированием денежного потока, контролем роста цен и стабилизацией экономики в целом. Но важным в этом процессе оказалось сдерживание обвала рубля. После стабилизации ситуации ставка начала своё снижение. Прогноз ключевой ставки на конец 2022 года останется в пределах 18–23 %. На период август 2022 г. показатель инфляции снижен до 16,69 % [4].

Ещё одним ключевым показателем для определения стагфляции является уровень безработицы. По факту на начало 2022 года уровень безработицы достиг своего исторического минимума и составила 3,9 %. Представители Министерства труда и занятости РФ коррелируют безработицу с быстрым реагированием системы и адаптации новых инструментов на рынке. (см. рис. 3)

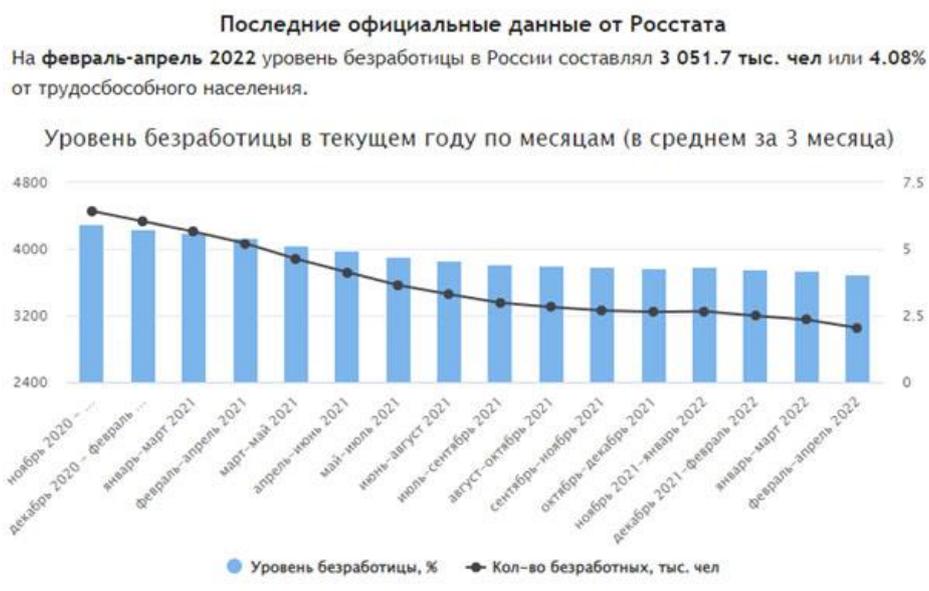


Рис. 3. Уровень безработицы России в период 2020–2022 гг. [5]

Исходя из данных рис. 3, можно сделать вывод, что безработица останется на показателе исторического минимума. Одним из факторов

является успешность проведения процесса трудоустройства граждан, бесплатная переподготовка кадров, своевременное замещение

трудовых ресурсов на местах, где зарубежные компании остановили производство.

Из вышеизложенного следует вывод, что стагнация экономике России не угрожает в ближайшей перспективе, государство полноценно проводит масштабные мероприятия по поддержанию страны в стабилизационном положении. 10 июня 2022 года Эльвира Набиуллина отметила, что вся политическая система стран направлена на то, чтоб риск стагнации не реализовался.

Безусловно, рост цен, поиск нового рынка сбыта для компаний, которые работают в области внешней экономики, испытывают трудности. Процессы восстановления займут от года до нескольких лет. Экономическая картина по разным отраслям останется смешанной. Но благодаря слаженной работе государственного аппарата, поддержке развития регионов и областей, снижению риска безработицы и повышению уровня жизни населения позволит избежать кризиса и открыть новый вектор развития страны в перспективе. ■

1. Министерство Экономики и Территориального развития. «ПЛАН первоочередных действий по обеспечению развития российской экономики в условиях внешнего стационарного давления» Вопросы экономики. 02.03.2022 г. [Электронный ресурс] // Банк России. – url: http://economy.midural.ru/sites/default/files/files/files/plan_15-03-2022_22-00.pdf (Дата обращения: 01.10.2022)

2. Законопроект № 84976-8 от 11.03.2022года «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и статью 10 Федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и установлении особенностей исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в 2022 году» [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_401514/ (Дата обращения: 01.10.2022)

3. Вопросы экономики. Статья Мария Подцероб «В поисках технологий» 2022. – №12. С.66–93. [Электронный ресурс] // Harvard Business Review: Библиотека – URL: <https://big-i.ru/innovatsii/tekhnologii/tsifrovoy-audit-v-poiskakh-tekhnologiy/?open=Y> (Дата обращения: 01.10.2022)

4. Ткачев И., Гусев С., Кошкина Ю. «Запад решил заморозить активы Банка России. Что важно знать» [Электронный ресурс] // RBC.ru – URL:

5. <https://www.rbc.ru/economics/27/02/2022/621a5d149a7947339ae7351c> (Дата обращения: 01.10.2022)

4. Джеймс М. «Вероятные последствия повышения напряженности в отношениях между Россией и Западом, связанной с Украиной, и возможных санкций против России» 08.02.2022г. 11 стр. [Электронный ресурс] // S&P Global Ratings – URL: https://www.spglobal.com/_assets/documents/ratings/ru/pdf/2022-02-08-stronger-sanctions-on-russia-could-be-avoided-but-uncertainly-is-high-ru.pdf (Дата обращения: 01.10.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Министерство Экономики и Территориального развития. «ПЛАН первоочередных действий по обеспечению развития российской экономики в условиях внешнего стационарного давления» Вопросы экономики. 02.03.2022 г. [Электронный ресурс] // Банк России. – url: http://economy.midural.ru/sites/default/files/files/files/plan_15-03-2022_22-00.pdf (Дата обращения: 01.10.2022)

Вопросы экономики. Статья Мария Подцероб «В поисках технологий» 2022. – №12. С.66–93. [Электронный ресурс] // Harvard Business Review: Библиотека – URL: <https://big-i.ru/innovatsii/tekhnologii/tsifrovoy-audit-v-poiskakh-tekhnologiy/?open=Y> (Дата обращения: 01.10.2022)

Ткачев И., Гусев С., Кошкина Ю. «Запад решил заморозить активы Банка России. Что важно знать» [Электронный ресурс] // RBC.ru – URL: <https://www.rbc.ru/economics/27/02/2022/621a5d149a7947339ae7351c> (Дата обращения: 01.10.2022)

Джеймс М. «Вероятные последствия повышения напряженности в отношениях между Россией и Западом, связанной с Украиной, и возможных санкций против России» 08.02.2022г. 11 стр. [Электронный ресурс] // S&P Global Ratings – URL: https://www.spglobal.com/_assets/documents/ratings/ru/pdf/2022-02-08-stronger-sanctions-on-russia-could-be-avoided-but-uncertainly-is-high-ru.pdf (Дата обращения: 01.10.2022)

Законопроект № 84976-8 от 11.03.2022года «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и статью 10 Федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и установлении особенностей исполнения бюджетов бюджетной системы Российской Федерации в 2022 году» [Электронный ресурс] – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_401514/ (Дата обращения: 01.10.2022)

Russian economy during covid-19 and the risk of stagflation

© Kozhevnikova G., 2022

This article repeats the quantitative and qualitative issue of restrictions that our country faced in March 2022. Possible ways out of the current situation and a list of changes that are planned to cover the regions.

Keywords: sanctions, Russia, package of changes, business, strategies, restrictions, changes, support measure, development, economy

© Кузнецов А. Н., Промахов В. А., Рудых Е. В., Сафронова С. В., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Для любых предприятий, особенно для крупных производственных, договорная работа является масштабным бизнес-процессом, в который так или иначе включены многие подразделения на всех стадиях: формирования проекта договорного документа, его согласования, подписания, дальнейшего исполнения и корректировки. Для выстраивания налаженного процесса, максимального исключения рутинных операций и непродуктивных потерь времени необходимо максимально систематизировать и автоматизировать эту часть деятельности Компании.

Ключевые слова: договорная работа, автоматизация, бизнес-процесс, квалифицированная электронная подпись

Общество с ограниченной ответственностью «Иркутская нефтяная компания» входит в холдинг группы компаний ИНК. Специфика деятельности компании заключается в обеспечении операционной деятельности для дочерних компаний и материнской компании АО «ИНК-Капитал».

Упомянутое сопровождение заключается в предоставлении персонала для выполнения работ на объектах ГК ИНК и оказании бухгалтерских, юридических, финансово-экономических услуг, услуг по организации закупок и многих других. Одним из ключевых направлений является — юридическое сопровождение, которое в свою очередь делится на три направления: корпоративное, общее: судебно-претензионное и договорное. По своей сути договорная работа

является масштабным бизнес-процессом компании, так или иначе многие подразделения в ГК ИНК включены в процесс на стадии формирования проекта договорного документа, его согласования, подписания и дальнейшего исполнения, корректировки. Активными участниками процесса ведения договорной работы являются исполнитель и ответственные лица, согласующие лица по компетенциям (юристы, бухгалтера, экономисты, технические специалисты и др.). Непосредственно управлением процессом ведения договорной работы в ГК ИНК занимается два подразделения: Договорный департамент и Департамент правового сопровождения проектной и внешнеэкономической деятельности (рис. 1).

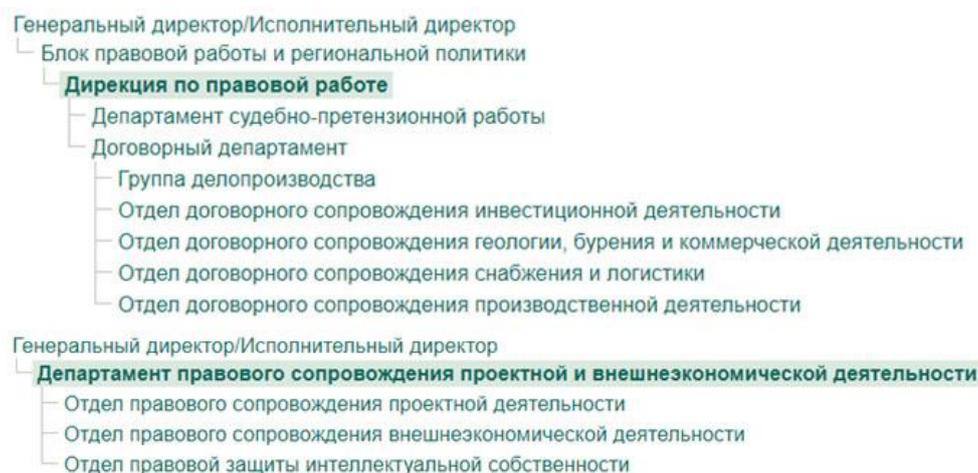


Рис. 1. Структура подразделений

Разграничение компетенций между представленными департаментами формируется следующим образом (таблица 1).

Таблица 1. Разграничение компетенций

№ п/п	Название	Объект деятельности
1	Договорный департамент	Типовые и нетиповые договоры, заключаемые в рамках деятельности ГК ИНК по российскому праву. А также проекты, заключаемые в рамках развития особо важных и перспективных направлений бизнеса ГК ИНК по российскому праву

2	Департамент правового сопровождения проектной и внешнеэкономической деятельности	Типовые и нетиповые договоры, заключаемые по праву иностранных государств и по российскому праву в отношении определенных проектов ГК ИНК.
---	--	--

Исходя из специфики объектов деятельности департаментов более масштабным по количеству рутинных операций и использованию типовых шаблонов документов, и, как следствие, требующим автоматизации является деятельность Договорного департамента. В подтверждение приведем

статистику по количеству документов, по которым была проведена правовая экспертиза в 2019–2021 г.г. (рис. 2) Вопрос автоматизации процесса договорной работы прорабатывается в ГК ИНК с 2009 года — введение электронной системы согласования договорных документов DocsVision.

2019-2021			
Вид документа	2019	2020	2021
Договоры	5649	5969	8460
Дополнительные соглашения	4994	5823	6784
Приложения (наряд-заказы, заявки и т.д.)	1515	1459	2286
Протоколы разногласий	279	203	289
Спецификации	6963	6761	9192
Итого	19400	20215	27011

Рис. 2. Количество документов

Следующим важным этапом стала — разработка идеи внедрения инструмента Контроль исполнения договоров, потребовавший перехода договорной работы на новую систему 1С НСИ Договоры 2014–2018 гг. Длительный период данного этапа был связан с особенностями переходного периода на новую систему, необходимостью сохранения привычного пользователям интерфейса программы и функционала. 2019–2020 гг. — этап настройки взаимодействия 1С НСИ Договоры с другими системами ГК ИНК. С 2021 г. по настоящее время — этап тиражирования Контроля исполнения договоров для дочерних компаний и внедрения дополнительных программных продуктов для договорной работы — это конструктор договоров и подписание договорных документов электронной цифровой подписью. На данный момент ключевыми проблемами процесса ведения договорной работы являются:

- масштабность и большое количество рутинных/типовых операций;
- необходимость вовлечения около 40 % сотрудников ГК ИНК в процесс ведения договорной работы.

В рамках комплексной автоматизации договорной работы авторы выделяют три направления:

- внедрение программного продукта Конструктор договоров.
- подписание договорных документов квалифицированной электронной подписью (КЭП).

- тиражирование инструмента Контроль исполнения договоров (КИД) для ГК ИНК.

Контроль исполнения договоров — надстройки системы 1С НСИ Договоры, обеспечивающая взаимосвязь с другими системами автоматизации процессов ГК ИНК и позволяющая контролировать исполнителям и ответственным лицам по договорам этапы и вехи исполнения договора, сроки осуществления платежей и объем выполненных и закрытых контрагентом работ (по суммам).

В настоящий момент данное направление реализовано для следующих направлений:

- договоры строительного подряда и проектирования — были выбраны первыми для автоматизации с учетом важности реализуемых проектов и объемов бюджетов исполнения данных договоров.
- договоры поставки (закупка ТМЦ) — были автоматизированы для контроля исполнения вторым этапом, т.к. аналогично первой группе исполнения таких договоров напрямую влияет на сроки реализации проектов ГК ИНК и достижения поставленных целей.
- договоры Службы главного инженера — условно к этим договорам при автоматизации были отнесены договоры, заключаемые подразделениями, эксплуатирующими объекты ГК ИНК.
- договоры медицинской службы, кадровой службы и учебного центра — внедрение произведено по заявке указанных служб, для облегчения рутинного отслеживания сроков исполнения договоров по этапам и вехам.

- договоры АО «ИНК-Запад», ООО «ИНК-СЕРВИС», ООО «ИНК-ТКРС» — автоматизация контроля исполнения связана с масштабом затрат данных компаний на заключение и исполнение договоров.

Конструктор договоров — программный продукт для хранения, администрирования и заполнения исполнителями по договорам разработанных в ГК ИНК шаблонов договорных документов. Внедрение квалифицированной электронной подписи (КЭП) — настройка существующей 1С НСИ Договоры, позволяющая исполнителям через электронную систему отправлять согласованные договоры для проверки делопроизводителями и дальнейшего подписания руководством ГК ИНК и контрагентов. На данный момент подписание КЭП в тестовом режиме

осуществляется подразделениями в рамках фокус-группы. Подводя итоги работы подразделений при подписании КЭП, очень остро встает вопрос наличия надстройки 1С НСИ Договоры, поскольку в ее отсутствие дополнительная нагрузка при «ручной» передаче документов из одной системы в другую ложится на исполнителей по документам, но даже с учетом данного неудобства — подписание КЭП показывает свою эффективность в части скорости и экономии ресурсов (обслуживание техники, минимизация затрат бумаги и расходных материалов). Таким образом, можно выделить три основные группы потребителей результатов реализации проекта комплексной автоматизации договорной работы. Проведем анализ возможных положительных и отрицательных воздействий для каждой из групп потребителей (таблица 2).

Таблица 2. Положительное и отрицательное воздействие основных групп потребителей

№ п/п	Потребители	Положительное воздействие/выгода	Отрицательное воздействие/противостояние
1.	Юристы и делопроизводители	Сокращение трудозатрат для рутинных операций Сокращение количества ошибок Увеличение скорости внесения изменений Упорядоченная система администрирования	Отсутствуют
2.	Исполнители и ответственные лица	Сокращение времени для подготовки договора Понятная структура и простой алгоритм поиска шаблона договора Исключение рутинных операций (заполнение реквизитов и др.) Сокращение сроков согласования	Необходимость обучения навыкам работы в новой системе Корректировка процесса взаимодействия с контрагентами
3	Согласующие лица	Автоматическое исключение из согласования типовых договоров	Отсутствуют

Дополнительными (не основными) группами потребителей являются Руководство ГК ИНК и ИТ-комитет ГК ИНК (таблица 3).

Таблица 3. Положительное и отрицательное воздействие дополнительных групп потребителей

№ п/п	Потребители	Положительное воздействие/выгода	Отрицательное воздействие/противостояние
1.	Руководство ГК ИНК	Автоматизация бизнес-процессов ГК ИНК согласно стратегии развития. Прозрачные и понятные результаты проектов по внедрению информационных систем.	Дополнительные расходы на приобретение и внедрение программного продукта.
2.	ИТ-комитет ГК ИНК	Явная выгода отсутствует.	Дополнительная нагрузка на специалистов ИТ-блока по сопровождению процесса внедрения.

На основании указанных данных о предполагаемых положительных и отрицательных воздействиях от потребителей в процессе реализации проекта будут применяться корректирующие и поддерживающие действия (опросы, демонстрации, предоставление места для тестирования в фокус-группах и др.) Процесс подбора и заполнения шаблонных документов был

разложен на типовые операции и на основании статистических данных определены временные резервы, которые позволят сократить время работы участников процесса:

Изменение шаблона документа. Договорной департамент может получить экономию в среднем 20 % в процессе подбора и заполнения типовых

шаблонных документов (в т.ч. при массовом изменении параметров);

При проверке документов на подписание ежедневно в 15–20 документах делопроизводителями выявляются технические ошибки. Таким образом, экономия времени связана с исключением возврата, исправление и перепечатывание документа. Из них 50 % возвращается исполнителям, что увеличивает сроки подписания. Ожидается сокращение трудозатрат на 20% исполнителей и делопроизводителей, которое обусловлено физическим возвратом документа.

Технические правки документа. Ожидаемая экономия — 30 % — время в рамках правовой экспертизы, использованное на устранение ошибок, несоответствий, актуализацию формулировок. Для расчета использовали среднее время на проработку документа — 40 минут.

Выбор и заполнение шаблона инициатором. Планируемое снижение трудоёмкости будет достигнуто за счет упрощения процедуры подготовки договора:

- вместо стандартного поиска в списке имеющихся шаблонов, договор будет конструироваться программой исходя из обозначенных ключевых позиций, благодаря встроенному алгоритму. Будут исключены рутинные операции (заполнение реквизитов и др.). Ожидаемая минимальная экономия — 20 %;

- своевременная передача первичных документов в бухгалтерию — сокращение времени за счет встроенных напоминаний (в т.ч. контрагенту);

- мониторинга статуса, наличие всей необходимой текущей информации «под рукой»;

- исключение ручной бумажной передачи документов на подпись.

Внедрение Конструктора договоров позволит облегчить процесс подбора и заполнения типовых документов, минимизировать возможные ошибки, и как следствие сохранить время согласующих лиц и делопроизводителей на решение более приоритетных нетиповых задач (рис. 3).



Рис. 3. Эффекты реализации проекта Конструктор договоров

Масштабирование применения Контроля исполнения договоров — позволит своевременно контролировать ответственным лицам сроки

исполнения договоров, не допускать нарушений и оперативно реагировать для минимизации негативных последствий (рис. 4).



Рис. 4. Эффекты реализации проекта Масштабирование КИД

Подписания КЭП увеличит скорость подписания договорных документов, минимизирует влияние человеческого фактора при распечатке документов, исключит возможность подлога как со стороны

контрагента, так и внутри ГК ИНК. Сократит операционные расходы ГК ИНК для обеспечения печатного документооборота, отправки корреспонденции и др. (рис. 5).



Рис. 5. Эффекты реализации проекта Подписание КЭП

На основе проведенного исследования можно сделать вывод о том, что комплексный подход к автоматизации договорной работы является эффективным, он соответствует целям и интересам не только участников бизнес-процесса, но также менеджмента и собственников Компании. Итогами будут позитивные качественные эффекты, а также приемлемые достижимые количественные результаты. ■

1. Scrum. Революционный метод управления проектами / Джефф Сазерленд; пер. с англ. М. Гескиной – 4-е изд. – Москва: Манн, Иванов и Фебер, 2019. – 272 с.

2. Калинин Е. А. Цифровизация в операционной эффективности нефтеперерабатывающей отрасли: опыт западных компаний и трансформация в России // Мир нефтепродуктов. 2020. №1. С.16-25.

3. Клепиков В. В. Автоматизация производственных процессов: Учебное пособие / Клепиков В. В., Схиртладзе А. Г., Султан-заде Н.М. - Москва: Инфра-М, 2019. - 351 с.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Scrum. Революционный метод управления проектами / Джефф Сазерленд; пер. с англ. М. Гескиной – 4-е изд. – Москва: Манн, Иванов и Фебер, 2019. – 272 с.

Калинин Е. А. Цифровизация в операционной эффективности нефтеперерабатывающей отрасли: опыт западных компаний и трансформация в России // Мир нефтепродуктов. 2020. №1. С.16-25.

Клепиков В. В. Автоматизация производственных процессов: Учебное пособие / Клепиков В. В., Схиртладзе А. Г., Султан-заде Н.М. - Москва: Инфра-М, 2019. - 351 с.

Integrated approach to contract work automation

© Kuznetsov A., Promakhov V., Rudykh E., Safronova S., 2022

For any enterprises, especially for large industrial ones, contract work is a large-scale business process somehow involving many departments at all stages:

compiling a draft contract document, approving the document and signing it with its subsequent execution and further adjustment. In order to maximize productivity by facilitating business processes and avoiding time-

consuming repetitive operations, it is necessary to make the most of systematization and automation of contract work.

Keywords: contract work, automation, business process, qualified electronic signature

УДК 004.9

КОМПЛЕКСНАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ ИТ-ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

© Подопригора А. П., Сафронова С. В., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Блок Информационных технологий и все связанные с ним решаемые задачи с каждым годом оказывают все большее влияние на эффективность предприятий как с точки зрения качества оказываемых услуг, так и по финансовым результатам. Данная статья обобщает результаты разработки проекта комплексной автоматизации. Проект «Комплексная автоматизация ИТ-подразделения на примере группы компаний «Истлэнд» это логическое продолжение глобального тренда развития с практической реализацией на базе организаций входящих в группу компаний «Истлэнд». Набор используемых программно-аппаратных продуктов постоянно дополняется новыми информационными системами, набор лучших практик видоизменяется. Каждое ИТ-подразделение, исходя из своей структуры и поставленных бизнесом задач осуществляет подбор, внедрение, изменение набора инструментов в текущем моменте времени. Автоматизация — это бесконечный процесс погони за самым эффективным набором информационных систем (ИС) и практик, внедренных на предприятии.

Ключевые слова: информационные технологии, автоматизация, мониторинг, информационная система, модуль данных

Группа компаний «Истлэнд» — один из крупнейших холдингов и туроператоров Восточной Сибири, охватывающий такие отрасли как туризм, водные перевозки, авиация и строительство. Группа компаний «Истлэнд» была создана в 1994 году. На сегодняшний день в холдинге более 50 предприятий и порядка 2 000 человек.

Главный офис находится в Иркутске, но также есть представительство в Москве. В 2000 году была создана авиакомпания Ангара, рейсы Ангары выполняются на север Иркутской области и по всей Сибири в целом. В 2001 году в компанию вошло Восточно-Сибирское речное пароходство (ВСПР). Корабли и самолеты группа компаний выполняют особую миссию — они создают связь между отдаленными населенными пунктами с большой землей. Также, в состав холдинга входят отели Иркутск, Байкал, центр отдыха Байкальские Дюны в бухте Академической, а с 2019 года отель Марриотт. В 2018 году группа компаний открывает для себя новое направление деятельности — медицинские услуги. Клиника «БайкалМедикл» находится территориально в одном здании с Отелем «Иркутск» и предлагает широкий спектр медицинских услуг: диагностика, лечение, профилактика, СПА, косметология и прочее. В Москве работает представительство, представительство занимается продвижением услуг холдинга и оказывает услуги питания в ресторане «Омулевая бочка». Специфику направлений бизнеса входящих в группу компаний «Истлэнд» юридических лиц можно разбить на два блока, туристический с ярко выраженной сезонной нагрузкой и предприятия равномерного цикла, без сезонной нагрузки. На данном этапе холдинг уделяет пристальное внимание проектной

деятельности: строительству и обновлению гостиниц и баз отдыха, постройке и реновации кораблей, обновлению авиапарка, разработке новых услуг по направлениям деятельности. Всего в работе у предприятий холдинга более 20 крупных проектов. Организационная структура холдинга представлена на рисунке 1.

В качестве ИТ-подразделения в группе компаний «Истлэнд» действует ЗАО «СвязьЛэнд». ЗАО СвязьЛэнд оказывает услуги в сфере информационных технологий. В портфель клиентов компании входят более 50 юридических лиц, представляющих предприятия малого, среднего и крупного бизнеса. Укрупненно виды деятельности можно разделить на три категории: 1) деятельность в области информационных технологий 2) Разработка компьютерного программного обеспечения, консультационные услуги в данной области и 3) Деятельность в сфере телекоммуникации. В рамках деятельности подразделения компании, входящие в группу компаний «Истлэнд» получают широкий комплекс услуг, а именно:

- обслуживание серверной инфраструктуры — поддержание работоспособности аппаратной части серверов и кластеров серверов, гипервизоров, виртуальных машин, серверных операционных систем, систем хранения данных, облачных решений, резервное копирование данных.
- обслуживание сетей передачи данных — поддержка работоспособности активного сетевого оборудования сегментов LAN и WAN.
- обслуживание рабочих мест сотрудников и орг. техники — поддержка программной и аппаратной части на рабочих местах пользователей.

- обслуживание программного обеспечения на базе семейства 1С систем — поддержка, доработка и написание с нуля конфигураций для 1С систем.
- услуги связи — поддержка классических АТС, Виртуальных АТС и всего сопутствующего оборудования. Предоставление услуг телефонной связи.

- обслуживание узкоспециализированных информационных систем — поддержка программных и программно-аппаратных решений отвечающих за решение отраслевых задач бизнеса.
- проектирование и монтаж слаботочных кабельных систем.
- поддержка и доработка web-сайтов.



Рис. 1. Организационная структура группы компаний «Истлэнд»

Основной целью деятельности ИТ-подразделения является создание и поддержание максимально производительной, эффективной, надежной и безопасной ИТ-инфраструктуры для ГК «Истлэнд». Группа компаний «Истлэнд» интенсивно растет и развивается. Информационные технологии являются основой-фундаментом для оказания качественных услуг в том числе при развитии новых направлений. Эффективное взаимодействие ИТ и бизнеса ключевое для развития как ИТ-подразделения, так и группы компаний в целом. Актуальные проблемы — это потери при простоях во время нештатных ситуаций, низкая производительность труда, отсутствие

системного подхода при автоматизации, не прозрачная работа ИТ-подразделения. Для устранения данных проблем и повышения эффективности деятельности компании в целом авторы рассматривают комплексную автоматизацию ИТ-подразделения. Визуально внедренные информационные системы и логика их взаимодействия представлены на рис. 2. Внедрено четыре информационных системы, каждая система выполняет свой набор узкоспециализированных функций. Стоит отметить, что системы взаимно дополняют друг друга. За счет комплексного подхода и связей достигается эффект максимальной синергии по результату.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ



Рис. 2. Информационные системы и логика их взаимодействия

Транспортная система является основой, через которую происходит взаимодействие, отвечает за организацию связности территориально разрозненных сегментов сети. Система мониторинга отслеживает работоспособность ИТ-инфраструктуры. Система голосовой связи закрывает блок голосовой коммуникации. Система учета заявок, контроля и обучения обеспечивает прозрачность работы и снижает время адаптации для персонала. Далее рассмотрим более подробно перечень функций информационных систем:

1. Транспортная система. Предназначена для организации связности территориально разрозненных сегментов сети. Система необходима для оперативного доступа в любой сегмент для устранения проблем, выступает средой передачи данных для сбора и обработки информации о инцидентах системой мониторинга. Обеспечивает резервирование и балансировку каналов связи в сегментах сети группы компаний «Истлэнд».

2. Единая система мониторинга ИТ-инфраструктуры. Выполняет функцию отслеживания работоспособности ИТ-инфраструктуры, это своеобразный единый портал с состоянием всей критической инфраструктуры холдинга в режиме online и оповещением при возникновении не штатных ситуаций через систему учета заявок ответственных ИТ-специалистов, либо напрямую специалисту.

3. Единая система голосовой связи на базе ВАТС. Связь, организованная на базе современных программных АТС. Модернизация телефонной связи используя ВАТС. Современная программная АТС с возможностью очень гибкой настройки под требуемые задачи и большим функционалом.

4. Система централизованного учета заявок и оценки работы ИТ-подразделения с модулем обучения. Данный блок обеспечивает прозрачность работы. Позволяет организовывать централизованный учет инцидентов, реализуемых проектов, входящих запросов от пользователей, контроль за качеством устранения или исполнения

заявок. Формирует централизованную отчетность по выполняемым работам в целом и детализировано. Позволяет оценивать эффективность сотрудников ИТ-отдела. Решать конфликты между ИТ-подразделением и пользователями. Модуль обучения позволит обучать персонал стандартам и профильным навыкам. Обеспечит формирование и последующий доступ к базе знаний с инструкциями по решению проблем.

На текущий момент от внедренных и внедряемых систем компания имеет следующие качественные и количественные результаты, рассмотрим их по каждой системе отдельно:

Транспортная система была внедрена за 4 месяца, затраты составили 226 000 руб. На сегодняшний день по данной системе экономический эффект составляет порядка 250 000 руб.

Система мониторинга была внедрена за 3 месяца, затраты составили 180 000 руб. Данная система позволила снизить долю кризисных ситуаций на 50%

Система связи. Была внедрена за 7 месяцев, затраты составили 560 000 руб. Внедрение имеет экономический эффект, срок окупаемости составил 4 месяца. Ежемесячный эффект составляет порядка 150 000 руб.

Система учета заявок, контроля и обучения находится на стадии завершения внедрения. Ожидаемый эффект — это снижение времени адаптации новых сотрудников, увеличение прозрачности процессов оказываемых услуг отделом ИТ, создание единого портала для обучения сотрудников.

В рамках проекта были внедрены четыре информационные системы различного назначения, объем инвестиций составил 1 миллион рублей, срок окупаемости проекта составил 12 месяцев, срок реализации проекта 14 месяцев. Количество происходящих масштабных инцидентов снизилось в два раза. Срок адаптации новых сотрудников и полноценное их включение в рабочий процесс

снизились в два раза. Проект позволил организовать эффективное функционирование и взаимодействия ИТ-подразделения с предприятиями, входящими в группу компаний «Истлэнд», представляющих малый, средний и крупный бизнес. В основе реализации проекта лежала логика масштабируемости внедряемых решений. Принимая во внимание широкую специфику операционной деятельности предприятий входящих группу компаний «Истлэнд» и масштаб бизнеса, набор внедренных информационных систем позволил не только улучшить показатели ИТ-подразделения и показатели всех организаций, входящих в группу компаний, но и заложить мощный фундамент для привлечения сторонних организаций представляющих малый, средний и крупный бизнес. Используя набор внедренных информационных систем и видоизмененную схему работы ИТ-подразделения для ЗАО «СвязьЛэнд» открываются отличные перспективы для оказания ИТ-услуг для юридических лиц не входящих в группу компаний «Истлэнд» как на рынке Иркутской области, так и на территории всей Российской Федерации. ■

1. Горелов Н. А. Развитие информационного общества: цифровая экономика: учебное пособие для вузов / Н.А.Горелов, О. Н.Кораблева. — Москва: Юрайт, 2020. — 241 с. — (Высшее образование). —Текст электронный.

2. Степанов А.А. Креативный менеджмент / Степанов А.А.. – Москва: Дашков и К, 2019. - 252 с/

3. Быстрое ИТ-стратегирование: начинаем автоматизацию правильно – Текст электронный // Хабр: [сайт] – URL: https://habr.com/ru/company/icl_services/blog/652785/ (Дата обращения: 25.08.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Быстрое ИТ-стратегирование: начинаем автоматизацию правильно – Текст электронный // Хабр: [сайт] – URL: https://habr.com/ru/company/icl_services/blog/652785/ (Дата обращения: 25.08.2022)

Горелов Н. А. Развитие информационного общества: цифровая экономика: учебное пособие для вузов / Н.А.Горелов, О. Н.Кораблева. — Москва: Юрайт, 2020. — 241 с. — (Высшее образование). –Текст электронный.

Степанов А.А. Креативный менеджмент / Степанов А.А.. – Москва: Дашков и К, 2019. - 252 с/

Comprehensive automation of the IT division as a tool for increasing company efficiency

© Podoprigora A., Safronova S., 2022

Every year the Information Technology systems and all related tasks have an increasing impact on the efficiency of enterprises both in terms of the quality of provided services and in terms of financial results. This article summarizes the results of the development of an integrated automation project. The project «Integrated automation of IT departments on the example of the Eastland group of companies» is a logical continuation of the global development trend with its practical implementation on the basis of organizations belonging to the «Eastland» group of companies. The set of software and hardware products used by the company is constantly supplemented by new information systems, and the set of best practices is modified. Based on its structure and tasks assigned by the business, each IT department selects, implements, and changes a set of tools at the current time. Automation is a persistent pursuit of the most efficient set of information systems (IS) and practices implemented in an enterprise.

Keywords: information technologies, automation, monitoring, information system, data module

УДК 330.15

ПЕРСПЕКТИВЫ НЕФТЕГАЗОНОСНОСТИ НА ТЕРРИТОРИИ СЕВЕРО-ВОСТОКА ПРЕДПАТОМСКОГО ПРОГИБА

© Примина С. П., Священко А. В., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Оценка перспективности нефтегазовых месторождений актуальна как для региона присутствия, так и для потенциальных нефтепользователей. Однако, многие месторождения Сибири были зафиксированы еще во времена СССР, и точность оценки запасов достаточно спорная. Следовательно, необходимы новые механизмы оценки запасов для принятия стратегических решений по развитию пользования недрами. В данном исследовании приведена оценка запасов на Предпатомском прогибе.

Ключевые слова: оценка добываемых запасов, предпатомский прогиб

Прирост добываемых запасов углеводородного сырья весьма актуален как с научной, так и с прикладной точки зрения, осадочный чехол Предпатомского прогиба в

областях сочленения со складчатым обрамлением представляет собой область многочисленных исследований последнего 10-летия.

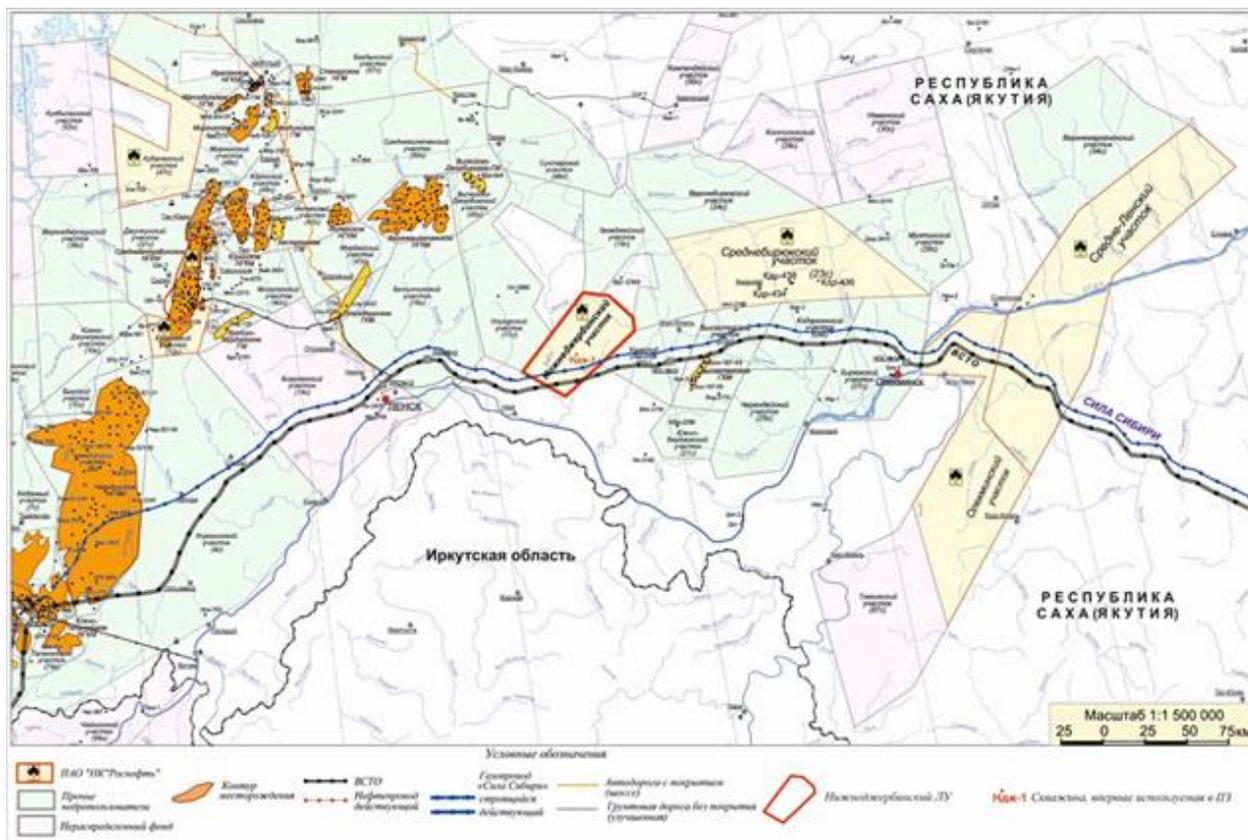


Рис. 1. Схема Предпатомского прогиба

Начало нефтегазопоисковых работ на территории Предпатомского прогиба можно отнести к рубежу 40-х и 50-х годов прошлого столетия. В эти годы объектом исследований становится область сочленения Алданской антеклизы и Березовской впадины. В эти годы проводятся тематические исследования, охватывающие вопросы стратиграфии, литологии палеогеографии, нефтегазоносности, рифейских, вендских и кембрийских отложений. В этих работах принимают участие якутские геологи Бобров А. К., Гулари Ф. Г., Мокшанцев К. Б., Работнов В. Г. и др. В 1951–1953 гг. проводится бурение на Олекминской и Русско-Реченской структурах. На последней из базальных горизонтов венда получен приток газа дебитом 100 000 м³/сут.

В последующие годы был выполнен большой объем тематических исследований, касающихся вопросов нефтегазоносности Предпатомского прогиба. Для северо-восточной части прогиба следует отметить цикл тематических исследований выполненных в ЯФ Академии наук СССР в 1958–1960 гг. Результаты этих работ обобщены в монографии Боброва А. К. Согласно полученным данным северо-восточная часть прогиба была отнесена к высокоперспективной территории.

Для юго-западной части прогиба специалистами ВостСибНИИГГиМС был выполнен большой объем тематических, геолого-геохимических исследований. В составе венд-рифейских отложений были выделены мощные толщи,

рассматриваемые в качестве нефтегазоматеринских (качергатская, ушаковская свиты).

Большое значение для изучения нефтегазоносности и прогнозных построений имел период в 70–80-е годы прошлого века, когда на территории прогиба силами бывших ПГО «Востсибнефтегазгеология» и ПГО «Ленанефтегазгеология» были выполнены значительные объемы сейсморазведочных работ и глубокого бурения. Эти работы стимулировались открытиями, выполненными на смежной территории Непско-Ботуобинской антеклизы. В ходе этого периода были существенно уточнено положение перспективных нефтегазоносных комплексов, уточнены стратиграфические построения для венд-нижнекембрийских нефтегазоносных отложений. Вместе с тем на территории прогиба, по сравнению с Непско-Ботуобинской антеклизой, были открыты только единичные метеорождения УВ — Отраднинское, Быхахтахское и забалансовое газовое месторождение на Кэдэргинской площади. Это обусловлено значительным усложнением строения нефтегазоносных отложений на территории прогиба, по сравнению с Последедепресссионного периода 90-х годов прошлого века на территории прогиба возобновлены ГРР. В них участие принимают крупные недропользователи (ОАО «Сургутнефтегаз» и др.). К настоящему моменту получены сейсмические материалы, дающие информацию о сложном строении

территории, связанном с развитием складчато-надвиговых деформаций. Возобновлены тематические работы по обобщению большой геолого-геофизической информации.

К настоящему моменту получены сейсмические материалы, дающие информацию о сложном строении территории, связанном с развитием складчато-надвиговых деформаций. Возобновлены тематические работы по обобщению большой геолого-геофизической информации.

Согласно существующему нефтегазогеологическому районированию Нижнедербинский лицензионный участок расположен в Березовском нефтегазоносном районе Предпатомской нефтегазоносной области. В тектоническом отношении участок находится в пределах Предпатомского регионального прогиба, в зоне сочленения Джеюктинского выступа и Ньюско-Дербинской впадины. Поисково-оценочная скважина Нижнедербинская-1П пробурена в 2020 году в центральной части Нижнедербинского ЛУ, в северной части Нижнедербинской структуры. В результате бурения и испытания скважины получен промышленный приток газа из пласта В10 бысахтахского горизонта. Площадь участка составляет 2 148,1 км². Основные перспективы нефтегазоносности в пределах лицензионного участка связаны с карбонатными отложениями рифея, терригенными отложениями венда и карбонатными породами кембрия. К перспективным на нефть и газ горизонтам относятся: осинский (пласты О-I и О-II), юряхский (пласты Ю-I, Ю-II и Ю-III), кудулахский (пласт Б6-8), телгеспитский (пласт Б13), бысахтахский (пласт В10), а также торгинская свита.

По материалам исследований, а также с привлечением данных по месторождениям-

аналогам, были выделены объекты испытания в телгеспитском (пласт Б13), кудулахском (пласт Б6-8), юряхском (пласты Ю-I+Ю-II и Ю-III), осинском (пласты О-I и О-II) горизонтах.

По результатам бурения поисково-оценочной скважины Нижнедербинская-1П, материалов ГИС и лабораторных исследований керна, анализа результатов испытания скважины, в 2020 г. построена геологическая модель месторождения им. И.Н. Кульбертинова. Открытие месторождения им. И.Н. Кульбертинова является следствием результатов площадных сейсморазведочных работ МОГТ-2D и последующего бурения и испытания скважины Нижнедербинская-1П.

По построенной геологической модели объемным методом проведен подсчет запасов свободного газа и конденсата. Экономические перспективы Нижнедербинского ЛУ резко возрастают в связи с пролеганием по участку нефтепровода ВСТО и газопровода «Сила Сибири». ■

Evaluating oil and gas potential in the territory of the northeast of the Predpatomsky trough

© Primina S., Sviashenko A., 2022

The assessment of the prospects of oil and gas fields is relevant both for the region of presence and for potential subsoil users. However, many deposits in Siberia were recorded during the Soviet era, and the accuracy of the reserves estimate is rather controversial. Therefore, new mechanisms for estimating reserves are needed to make strategic decisions on the development of subsoil use. This article provides an estimate of reserves in the Predpatomsky trough.

Keywords: estimation of recoverable reserves, predpatomsky trough

УДК 336.64

ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

© Савчук П. В., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Открытие и ведение бизнеса, предусматривает такие вложения как: трудовые, временные и финансовые. Зачастую компания может существовать без большого штата сотрудников, просторного офисного помещения, временного графика, однако без денежных средств вести бизнес невозможно. Это могут быть финансы, необходимые для поддержания и развития компании, или же для старта предпринимательской деятельности.

Однако, для развития идеи и бизнеса необходимы денежные средства, их постоянное увеличение и преумножение. Без регулярных инвестиций бизнес будет находиться в процессе стагнации и замедлять развитие. Инструменты финансирования имеют свои формы, преимущества и недостатки. Финансирование в первую очередь необходимо на базовые потребности, маркетинг и продажи, разработку и предоставления своего продукта.

Ключевые слова: финансирование, коммерческая организация, источники финансирования, кредит, лизинг, банковских кредит, ценные бумаги, финансовые ресурсы

Кommerческая организация — это юридическое лицо, которое производит товары или предоставляет услуги, целью которой является систематическое получение прибыли при минимальных затратах. Однако, без необходимых ресурсов, используемых в процессе деятельности, организация не сможет получить прибыль в том количестве, которое необходимо для

дальнейшей устойчивой работы и постоянного развития. Одним из критериев систематической получения прибыли является наличие конкурентных преимуществ на рынке. Принято считать, что существует определенный перечень ресурсов, которые используют предприятия в своей коммерческой деятельности (см. Рис. 1).



Рис. 1. Основные ресурсы предприятия

Ресурсы предприятия визуально можно разделить на шесть основных сфер: человеческие, информационные, временные, технологические, материальные и финансовые. Рассмотрим каждый из ресурсов более конкретно [2].

Финансовые ресурсы являются универсальным инструментом организации, который позволяет организовывать работу даже в условиях ограниченности других ресурсов. К ним можно отнести как денежные средства, так и их эквиваленты.

Человеческие ресурсы — это сотрудники организации, наделенные определенными знаниями, умениями и опытом, используемые для достижения целей организации. Именно люди являются основоположниками экономического успеха предприятия. Даже в абсолютно технологичном процессе, нельзя без работы человека, будь то физическая или умственная активность.

К информационным ресурсам относятся все знания и данные, которыми обладает организация. Информация, которую используют организации, должна быть актуальной и наполненной.

Временные ресурсы — это грамотное распределение времени работы компании, ее сотрудников, а также стратегическое мышление.

Технологические ресурсы — это все, что относится к технологиям производства товара или предоставления услуг. У каждой отдельной организации уникальные технологии работы на рынке с потребителями.

Материальные ресурсы представляют собой все инструменты и продукты, без которых не может осуществляться рабочий процесс. Например, производя товар, организация использует комплектующую продукцию, оказывая услуги, используются второстепенные инструменты: компьютер, телефон и т.д.

Использование всех этих ресурсов позволяет организации работать и получать прибыль, однако одним из главных ресурсов являются финансы, которые включают в себя внутренние или внешние денежные средства, используемые предприятием. В частности, финансовые ресурсы бывают трех типов: внутренние, внешние и комбинированные. Внутренние финансовые ресурсы организации — это средства организации и ее учредителей. Внешние финансовые ресурсы представляют собой деньги, поступающие от внешних структур. Смешение внешних и внутренних средств формирует комбинированные финансовые ресурсы [1].

Основными внутренними источниками финансирования организации являются люди, которые принимают непосредственное участие в деятельности организации и, которые стремятся к бесперебойной работе компании. Это могут быть владельцы или учредители организации. Использование только внутренних финансовых средств имеет ряд как положительных, так и отрицательных моментов (Табл. 1).

Таблица 1. Плюсы и минусы внутреннего финансирования организаций

Плюсы	Минусы
Быстрое привлечение денежных средств	Отсутствие необходимого объема денежных средств
Внутренние процессы принятия решений о работе организации и осуществление контроля за ними	Истощение денежных запасов организаций, требуемых на «черный день»
Отсутствие или снижение объема внешнего долга организации	Нельзя использовать для долгосрочных проектов
Отсутствие необходимости поиска инвестиций	Отсутствие опыта работы с внешними системами

В использовании только внутренних форм финансирования есть как положительные стороны, так и отрицательные. Основной плюс — это отсутствие необходимости в привлечении сторонних людей к деятельности организаций. Ведь в таком случае финансовую поддержку оказывают только те люди, которые заинтересованы в качественной работе организации и получении прибыли. Внутреннее финансирование имеет свои определенные формы:

Прибыль организации. Это разница между доходами и расходами организации, ее свободные денежные средства. Эту форму финансирования можно назвать одной из основных на предприятии.

Амортизационные отчисления. Это [3] «перенос стоимости основных средств на себестоимость продукции, работ и услуг». По сути, это расходы организации. То есть, это перечисление денежных средств в амортизационный фонд, из которого в дальнейшем будут изыматься денежные средства на приобретение и ремонт оборудования. При необходимости данные денежные средства можно будет использовать для финансирования некоторой части проектов, однако, эти деньги необходимо будет вернуть в фонд.

Резервные деньги. Многие организации формируют резервный фонд, направленный на погашение незапланированных трат, например, штрафы, дополнительные выплаты сотрудникам, пошлины и другое.

Продажа или сдача в аренду имущества. Данная форма хоть и принесет дополнительные средства, однако будет нести больше затрат для организации и акционеров.

Большая часть этих форм внутреннего финансирования является краткосрочной и требует быстрого возврата денежных средств, так как эти деньги были изъяты из уже необходимых затрат. Тактика использования только внутренних средств финансирования не обладает большим потенциалом, так как имеет такое свойство как ограниченность.

Принято считать, что привлечение дополнительных денежных средств — это прерогатива ново созданных организаций, так как их целью является начальное развитие и внедрение в конкурентную сферу деятельности. Однако, уже работающие предприятия, уходя от стагнации и поиска новых конкурентных преимуществ, ищут дополнительные инструменты финансирования. Внешними источниками финансирования организации являются сторонние инвесторы или предприятия. В настоящее время организации могут обратиться за помощью к государству, которое предоставляет различные инструменты поддержки малого и среднего бизнеса. У внешних источников есть так же свои преимущества и недостатки (Табл. 2).

Таблица 2. Плюсы и минусы внешнего финансирования организаций

Плюсы	Минусы
Привлечение крупных денежных сумм	Уплата дополнительных процентов за пользования внешних денежных средств
Свободное использование привлеченных денежных средств	Возврат основного тела кредита
Наличие свободных собственных денежных средств	Возможность передачи недвижимости организации в залог или наличие поручительства
Повышение рентабельности и привлекательности организации из-за наличия дифференцированного кредитного портфеля	Отсутствие опыта работы с внешними системами
Работа организации без наличия собственных запасов	Не стабильное финансовое состояние организации
Наличие свободных и дополнительных денег для привлечения новых клиентов	Бюрократия при оформлении кредитов

Внешние источники финансирования так же имеют свои преимущества и недостатки. Главное преимущество внешнего привлечения денежных средств — это возможность привлекать необходимые, часто крупные, денежные средства на длительный срок без ограничений в использовании. Однако, также можно выделить ряд крупных недостатков данного вида финансирования: высокие риски, обязанность вернуть сумму сверх тела кредита и необходимость внесения залога или использование поручительств.

Внешние инструменты финансирования имеют следующие формы:

1. Банковский кредит — это одна из самых популярных форм получения внешних финансов. Банковское кредитование представляет собой получение необходимой суммы в финансовой организации с ее последующей выплатой через определенный период с процентами. Однако, банки не всем предоставляют кредиты, только стабильным и платежеспособным организациям. Многие банки с целью получения новых клиентов используют такие

методы привлечения как длительные сроки погашения кредита, сниженная процентная ставка, легкость оформления и получения кредита. Однако эти условия распространяются на маленькие или средние кредиты, для более крупного кредита условия будут жестче. Не исключено, что в кредите может быть отказано по результатам проверки кредитной истории физического лица или организации.

2. Следующая форма получения финансирования — это привлечение внешних инвесторов. Это может быть человек или организация. Такой вариант более предпочтителен для открытия нового бизнеса, однако для уже работающей стабильно организации эта идея может быть провалом, так как внедрение в управленческие структуры сторонних лиц большой риск для самостоятельности бизнеса. Также инвесторам необходимы все данные о деятельности организации, ее отчетности и планы дальнейшей работы.

3. Получение гранта. Это довольно интересная форма привлечения денежных средств, заключающаяся в участии организации в, чаще всего, государственных конкурсах на получение денежного финансирования. Данная форма часто применяется организациями, которые работают в сфере высоких технологий, медицины, образования, экологии и инноваций. Гранты могут разыгрывать как государственные, так и частные организации.

4. Поддержка государства. Эта форма, так же, как и гранты предоставляется фирмам, работающим в определенных сферах: инновационная, социальная, туристическая, агропромышленная, а также малому и среднему бизнесу. Главный плюс — это отсутствие необходимости возврата денежных средств. Однако, здесь необходимо использовать средства только на определенные цели, отчитываться за их трату.

5. Лизинг. Это не совсем привлечение чистых денежных средств, однако является своеобразной формой внешнего получения финансирования. С помощью лизинга можно приобрести технику и оборудование для продолжения стабильной работы организации. То есть данная форма исключает необходимость траты крупных разовых объемов денежных средств для необходимых инструментов, способствующих работе организации.

6. Долговые ценные бумаги. Это векселя, акции, облигации, депозитные и сберегательные сертификаты банка. Акции — именные ценные бумаги, которые обеспечивают право выплаты дивидендов, участия в административном управлении работы компании, получения определенной доли имущества общества [4]. Облигации подтверждают обязательство возврата вложенной суммы через определенный срок с процентными выплатами или без и являются долговым обязательством [4]. Вексель — не эмиссионная ценная бумага, удостоверяющие обязанность выплатить указанную сумму в установленные сроки [4]. Банковские сертификаты

подтверждают внесение денег в банк с условием обязательного возврата вложенной суммы и процентов через определённый срок [4]. Вышеперечисленные формы привлечения денежных средств являются сложными и рискованными.

Существует довольно большое количество внешних источников финансирования организации, каждый из которых имеет свои положительные и отрицательные стороны, возможности и угрозы. Какие-то из инструментов предназначены для старта новой организации, другие же позволят компании расширяться и продолжать стабильную работу. Однако, это бесспорно, что необходимо понимать какие из инструментов должна использовать та или иная организация. Можно выделить ряд правил, которыми стоит руководствоваться при выборе инструмента внутреннего или внешнего финансирования. Во-первых, необходимо определить «стоимость использования ресурса», учесть инфляцию, процентные ставки, налоги, вознаграждения и премии. Во-вторых, надо «оценить доступность источника», то есть определить размер и правовую форму компании, объем оборотных денег и активов, кредитную историю. Третий и четвертый шаги, это «оценить финансовые риски» и «определить способы их снижения».

На рынке в открытом доступе находится огромное количество вариантов получения финансовой поддержки для компаний. Однако, наиболее верным и грамотным решением для учредителей организации будет использование как внешних, так и внутренних инструментов финансирования. Также стоит понимать, что использование как внешних, так и внутренних финансовых инструментов должны позволять компании развиваться и увеличивать прибыль, а не создавать дополнительные риски для работы. ■

1. Источники финансирования бизнеса: виды и примеры [Электронный ресурс] // Деловая. - URL: <https://dasreda.ru/learn/blog/article/1178#1> (Дата обращения: 26.09.2022)

2. Что такое ресурсы организации [Электронный ресурс] // Мир познаний. - URL: <https://deepcloud.ru/articles/chto-takoe-resursy-organizatsii> (Дата обращения: 26.09.2022)

3. Что такое амортизационные отчисления и зачем они нужны [Электронный ресурс] // ppt.ru. - URL: <https://ppt.ru/art/buh-uchet/chto-takoe-amortizatsionnye-otchisleniya-i-zachem-oni-nuzhny> (Дата обращения: 26.09.2022)

4. Что такое ценная бумага? Виды, классификации [Электронный ресурс] // vbr.ru. - URL: <https://www.vbr.ru/investicii/help/investicii> (Дата обращения: 08.10.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Источники финансирования бизнеса: виды и примеры [Электронный ресурс] // Деловая. - URL: <https://dasreda.ru/learn/blog/article/1178#1> (Дата обращения: 26.09.2022)

Что такое амортизационные отчисления и зачем они нужны [Электронный ресурс] // ppt.ru. - URL: <https://ppt.ru/art/buh-uchet/chto-takoe-amortizatsionnye-otchisleniya-i-zachem-oni-nuzhny> (Дата обращения: 26.09.2022)

Что такое ресурсы организации [Электронный ресурс] // Мир познаний. - URL: <https://deepcloud.ru/articles/chto-takoe-resursy-organizatsii> (Дата обращения: 26.09.2022)

Что такое ценная бумага? Виды, классификации [Электронный ресурс] // vbr.ru. - URL: <https://www.vbr.ru/investicii/help/investicii> (Дата обращения: 08.10.2022)

The main sources of financing for commercial organizations

© Savchuk P., 2022

Opening and running a business involves such investments as: labor, time and financial. Often a company can exist without a large staff, a spacious office space, a temporary schedule, but it is impossible to conduct business without funds. This may be the finance necessary to maintain and develop the company, or to start a business.

However, for the development of an idea and a business, funds are needed, their constant increase and multiplication. Without regular investments, the business will be in the process of stagnation and slow down development. Financing instruments have their own forms, advantages and disadvantages. Funding is primarily needed for basic needs, marketing and sales, development and delivery of your product.

Keywords: financing, commercial organization, sources of financing, loan, leasing, bank loan, securities, financial resources

УДК 334.01

ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ИНСТРУМЕНТОВ ПРОДВИЖЕНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ

© Сажина Д. С., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Интернет-маркетинг сегодня — важная часть мира бизнеса, которая способствует привлечению клиентов в организацию. Благодаря продуманным стратегиям продвижения и ведения интернет-жизни компании, формируются узнаваемость, лояльность и поддержка. Для грамотного продвижения систем управления бизнес-процессами стоит постоянно держать руки на пульсе: анализировать тенденции, соответствовать требованиям рынка и специфике бизнеса, применять практику конкурентов и всегда стараться быть лучше всех для своих целевых клиентов.

Ключевые слова: продвижение, системы управления бизнес-процессами, рынок ИТ-услуг, высший менеджмент

Электронные системы управления бизнес-процессами в настоящее время являются уже зрелым продуктом, который используют самые разные сферы бизнеса. Сегодня BPM-системы имеют формальные подходы, методы, приёмы и богатый набор функций. Развитие достигло такого уровня, что их можно применять к проектам любого размера и использовать как улучшение бизнес-процессов, так и трансформацию бизнеса.

С помощью систем управления любая организация может автоматизировать свои процессы, однако сделать такую систему, которая будет подходить сразу всем бизнесам невозможно. Каким-то компаниям нужно автоматизировать процессы производства, каким-то работу с клиентами, а каким-то системы взаимодействия с государственными органами. Соответственно и маркетингу, в данном случае, придется подстраиваться под специфику бизнеса и использовать разные инструменты для разных сфер. Помимо специфики бизнеса нужно улавливать и тренды самого маркетинга, которые каждый день

подвергаются изменениям и диктуют новые правила работы.

Целью данной статьи является освещение тенденций в развитии и изменении инструментов интернет-маркетинга, которые направлены на продвижение систем управления бизнес-процессами.

Цифровой маркетинг стал важной частью мира бизнеса, появилось множество инструментов, каналов и способов развития. Благодаря умелым маркетологам, обычные компании становятся героями в глазах своих клиентов. В процессе создания продукта маркетологи придерживаются правил, опираются на тенденции, анализируют рынки, все это помогает и направляет их. На данном этапе бизнесу нужно вдумчиво определить, какие тенденции приносят наибольшую пользу, а какие следует избежать.

Предоставить ли более формальный контент? Внедрить чат-ботов на сайт? Оптимизировать голосовой поиск? Активно вести социальные сети и создавать привлекательный контент? Все эти вопросы стоят перед маркетологом при

выстраивании маркетинговой стратегии любой организации

Основными тенденциями в продвижении систем управления бизнес-процессами в 2022 году являются:

1. Подробный контент, который показывает все стороны работы системы, указывает на плюсы и недостатки. Хорошо если в свободном доступе будут инструкции пользователей и демо-версии продуктов.

Кроме того, следует делиться темами, которые интересуют клиентов, так как это отличный способ повысить узнаваемость бренда и лояльность пользователей. В маркетинге компаний, занимающихся разработкой ПО важно обеспечить хороший баланс между освещением продуктов и предоставлением ценных практических советов. На этом компании могут завоевать доверие, показав, что их волнует не только продажа.

2. Чат-боты и диалоговые формы. Согласно отчёту State of Conversational Marketing платформы Drift для увеличения доходов, почти 42 %

потребителей используют разговорные формы на сайте и чат-ботов для покупок. Тем не менее большинство опрошенных владельцев малого бизнеса сказали, что они не использовали эту технологию. Чат-боты и более сложные диалоговые формы могут отвечать на основные вопросы клиентов в любое время дня и ночи, даже если работники и владельцы бизнесов сосредоточены на других задачах.

«Чат-боты на базе искусственного интеллекта можно использовать для поддержки клиентов, значительно расширяя стратегию контактов с контролируемым сообщением», — сказал Джоуи Пенник, вице-президент по маркетингу Lumen Technologies. Сегодня чат-боты стали настолько реалистичными, что многие клиенты даже не замечают разницы, но они предлагают дополнительное преимущество, заключающееся в возможности собирать, анализировать и предоставлять полезные данные, которые можно использовать для улучшения качества обслуживания клиентов.

Анна 12:21

Здравствуйте, интересует возможность приобретения программы по работе с обращением граждан для помощников депутатов Государственной Думы. Более подробно можно обсудить с Анной Васильевной

Цифровые технологии в управлении 12:21

Добро пожаловать в "CRM!"

Пожалуйста, укажите Ваш e-mail, мы ответим Вам в чате и по электронной почте. Если удобнее общаться по телефону, укажите номер для связи.

Продолжая общение в этом чате, вы даете согласие на обработку персональных данных.:

https://crm.1011.ru/pub/imol.php?id=1&sec=7h6ubn&user_lang=ru

Согласие на обработку персональных данных..

crm.1011.ru

Цифровые технологии в управлении 12:27

Вероятно, все менеджеры сейчас заняты.

Если Вам неудобно больше ждать, мы свяжемся по указанными Вами e-mail или номеру телефона.

Рис. 1. Пример чат-бота на сайте компании

3. Голосовой поиск. Несмотря на распространённость голосовых помощников, сегодня голосовой поиск может положительно сработать и выделить бизнес среди конкурентов. Если бизнес находится в сети, вероятность того, что люди найдут веб-сайт или материалы контент-маркетинга с помощью голосового поиска, возрастает.

В настоящее время, по данным Google, мобильный поиск составляет более 50 % поисковых запросов. Маркетологам нужно будет начать адаптироваться к голосовому поиску, который в настоящее время составляет 20 % мобильного

поиска, и ожидается, что он будет продолжать расти так же, как и мобильный. Сегодня самая простая техника, которую бизнес может применить в 2022 году — это дать ответы на вопросы, которые клиенты часто задают о продукте, на веб-сайте. И не стоит забывать о том, что ответы должны быть подробными и разговорными».

4. Аналитика данных. Клиенты постоянно передают личную информацию компаниям, с которыми они взаимодействуют — от покупательского поведения до любимых продуктов и лучших способов связаться с ними с помощью рекламы и маркетинговых усилий. С этим обменом

данными клиентами ищут какую-то отдачу, будь то в форме более персонализированной рекламы или целевых купонов/предложений». Именно поэтому маркетологам следует со всех сторон анализировать данные и правильно их толковать.

5. Маркетинг в социальных сетях. Социальные сети были и будут оставаться актуальными для пользователей практически всех сфер бизнеса. Клиенты ценят возможность общаться с брендами в социальных сетях. Здесь применяются такие принципы как: эффективное рассказывание историй о бренде, креативность, искренний интерес к последователям и связь с ними, а также последовательное развитие отраслевого опыта и навыков.

Ожидается, что в 2023 году в списке будут доминировать видео и посты в Tik Tok, Вконтакте, Дзен и Рутуб. Здесь важно занять свою нишу, ведь это то, что имеет значение, и те, кто доминирует практически без конкуренции будут лидировать.

6. Новые направления в электронной коммерции. Тенденции в электронной коммерции вращаются вокруг Web3, где компании используют тенденции DeFi, чтобы вывести свои профили на новый уровень. «DeFi» означает децентрализованные финансы и относится к блокчейну, криптовалюте и невзаимозаменяемым токенам (NFT) — целому новому миру бизнеса, осуществляемого через блокчейн, с новыми возможностями для маркетинга.

Существуют такие технологии, как общий реестр P2P, который делает бизнес более быстрым, дешёвым, безопасным и прозрачным. Блокчейн предлагает смарт-контракты, которые проверяют, гарантируют и обеспечивают выполнение транзакций. Конечно, существует также криптовалюта или цифровые монеты, которые заменяют физические деньги для привлечения другого типа потребителей.

Например, нью-йоркская компания Magnum Real Estate Group недавно выставила на продажу биткойны три своих розничных кондоминиума в Верхнем Ист-Сайде Манхэттена. В то же время технология блокчейна даёт агентам реальные возможности для общения и обмена опытом, получая при этом финансовое вознаграждение.

На западе бренды активно используют NFT, уникально созданные цифровые активы, в качестве трендового способа продвижения своей продукции нового поколения.

7. Пользовательский опыт. Современные клиенты ожидают привлекательного, удобного и плавного онлайн-взаимодействия. Создание отличного контента, привлекающего пользователей уже не является главным критерием при привлечении клиентов на сайт, сегодня важен UX: скорость, визуальная стабильность, удобство для мобильных устройств и безопасный просмотр. В 2023 году ожидается усиление стремления к цельному и увлекательному UX с упором на интерактивный, эмпирический, удобный и персонализированный контент. Пользователям

нравится увлекательный контент, который говорит непосредственно с ними, поэтому создание маркетинговой стратегии, которая привлекает посетителей на основе опыта страницы — это то, над чем стоит работать. Внедрение таких тактик в стратегии контент-маркетинга повысит вовлеченность и количество новых пользователей.

8. Метавселенная — это современная футуристическая смесь виртуальной реальности (VR), дополненной реальности (AR) и искусственного интеллекта (ИИ), комбинацией которой является новый трёхмерный иммерсивный опыт, в котором пользователи размывают физическое с цифровым.

Примеры включают интерактивную рекламу, такую как NASCAR, на интерактивной игровой платформе Roblox. Пользователи могут создавать свои собственные аватары, которые позволяют им «чувствовать» впечатления, фактически не покупая их. Это привело к появлению в индустрии маркетинга новейшего термина «реклама игр», когда маркетологи и бренды используют игры для рекламы своих продуктов. По данным технологического агентства Wunderman Thompson, эта тенденция рекламы игр доминирует в кино и музыкальной индустрии.

Что касается розничной торговли, бренды также используют такие технологии, как дополненная реальность, для создания смешанного покупательского опыта, когда покупатели с помощью своих аватаров могут «примерять» одежду, «сидеть» на стульях, «жить» в определённых географических районах и так далее.

Сегодня метавселенная — это одна из самых колоссальных маркетинговых тенденций, и сейчас только начало её пути. Он стирает границы между физическим и виртуальным, создавая новые бизнес-модели прямого доступа к аватару (D2A).

9. Будущее без файлов cookie. За последние два года было много жалоб на конфиденциальность сбора данных. Чтобы исправить ситуацию, Google лидирует в индустрии рекламных технологий со своим будущим без файлов cookie, которое должно появиться в 2023 году. Ближе к концу 2022 года Google развернёт новые технологии, рекламирующие поэтапный отказ от тестовых файлов cookie. В то время как файлы cookie используют предоставленную клиентом информацию, такую как личные электронные письма, альтернативные файлы cookie должны иметь множество качественных данных из первых рук, чтобы добиться успеха.

10. SEO и ключевые слова. Стратегии SEO и ключевых слов продолжают сохранять своё преимущество. Яндекс постоянно улучшает свои стратегии индексирования. Инструменты SEO оценивают скорость загрузки, интерактивность, визуальную стабильность. ■

1. Инструменты маркетинга [Электронный ресурс] // Альманахи Издательского Дома «Имидж Медиа»: сайт. – URL: <http://www.marketingnews.ru/> (Дата обращения: 24.05.2022)

2. Электронный документооборот на основе системы Lotus Notes Domino. Электронный ресурс. <http://www.qm-s.com>. : сайт. – Режим доступа: <http://www.qm-s.com/qmslotus.php> (Дата обращения: 17.05.2022)

3. Appian (2018). Dynamic Case Management. Retrieved from https://www.appian.com/wp-content/uploads/2018/07/ap_dynamic_case_mgmt_whitepaper_web.pdf (Дата обращения 15.05.2022).

4. Gartner (2019b). Top 10 Strategic Technology Trends for 2020 ID: G00432920. Published: 21 October 2019.

5. Gartner Glossary (2020). Business Process Management Suites (BPMs). Retrieved from <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/bpms-business-process-management-suite> (Дата обращения^ 24.04.2022).

6. Forrester (2019). The Forrester Wave: Digital Process Automation For Wide Deployments, Q1 2019. Published: 12 March 2019; updated 25 March 2019.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Appian (2018). Dynamic Case Management. Retrieved from https://www.appian.com/wp-content/uploads/2018/07/ap_dynamic_case_mgmt_whitepaper_web.pdf (Дата обращения 15.05.2022).

Forrester (2019). The Forrester Wave: Digital Process Automation For Wide Deployments, Q1 2019. Published: 12 March 2019; updated 25 March 2019.

Gartner (2019b). Top 10 Strategic Technology Trends for 2020 ID: G00432920. Published: 21 October 2019.

Gartner Glossary (2020). Business Process Management Suites (BPMs). Retrieved from <https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/bpms-business-process-management-suite> (Дата обращения^ 24.04.2022).

Инструменты маркетинга [Электронный ресурс] // Альманахи Издательского Дома «Имидж Медиа»: сайт. – URL: <http://www.marketingnews.ru/> (Дата обращения: 24.05.2022)

Электронный документооборот на основе системы Lotus Notes Domino. Электронный ресурс. <http://www.qm-s.com>. : сайт. – Режим доступа: <http://www.qm-s.com/qmslotus.php> (Дата обращения: 17.05.2022)

Trends in the development of tools to promote business process management systems

© Sazhina D., 2022

Internet marketing today is an important part of the business world, which helps to attract customers to the organization. Thanks to well-thought-out strategies for promoting and maintaining the company's online life, recognition, loyalty and support are formed. For the competent promotion of business process management systems, you should constantly keep your hands on the pulse: analyze trends, meet market requirements and business specifics, apply the practices of competitors and always try to be the best for your target customers.

Keywords: promotion, business process management systems, IT services market, top management

УДК 336

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВЫХ ЗНАНИЙ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПРОФИЛАКТИКА ЛИЧНЫХ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ НАСЕЛЕНИЯ

© Салтыкова Ю. А., 2022

Иркутский государственный университет, г.Иркутск

В статье рассматривается обзор государственной политики финансового образования населения и определена результативность ее проведения в количественных показателях. Подчеркивается необходимость усиления финансового обучения в акценте профилактики финансового мошенничества в условиях цифровизации экономики.

Ключевые слова: финансовые знания, финансовое мошенничество, социальная инженерия, индекс финансовой грамотности

Развитие финансовых отношений, набирающая обороты цифровизация экономики в условиях научно-технического прогресса, протекают стремительно. Но в то же время, обостряют вопросы личных финансовых рисков населения страны, в числе которых риск попадания в финансовое мошенничество, которое разрастается в геометрической прогрессии.

«Переход в онлайн-пространство финансовых институтов — это не только новый уровень комфорта, но и серьезные вызовы и угрозы. Угрозы, которые требуют от государства значительных усилий, направленных на надёжную защиту личных

данных, сохранение конфиденциальности информации, борьбу с финансовым мошенничеством», — подчеркнул в своем докладе М. Мишустин на XVIII Международного банковского форума «Банки России — XXI век» [1]. Необходимо отметить, что помимо физических лиц, теперь с мошенничеством сталкиваются предпринимательские, финансовые, бюджетные, имущественные и даже государственные структуры. В разнообразии видов финансового мошенничества, среди которых и интернет-мошенничество, и финансовые пирамиды, и операции на рынке недвижимости, преобладающие большинство

пострадавших приходится на мошенничество с использованием банковских карт. Так, например, такие хайп-проекты действуют без собственных сайтов, только в мессенджере Telegram и заманивают граждан с помощью Telegram-ботов.

Ситуации, где необходимы финансовые знания бывают ежедневно. На сегодняшний день около 87 % населения РФ имеют банковские карты, что создает мошенникам огромное поле деятельности. Несмотря на то, что банки совершенствуют систему безопасности банковских операций, они не могут обеспечить абсолютную защиту от финансового мошенничества, поскольку уровень изощренности финансовых аферистов постоянно растет. Согласно отчету ЦБ РФ, в первом квартале 2022 г. жители страны перевели деньги мошенникам 258 097 раз, что на 8,5 % больше, чем за аналогичный период прошлого года. Также увеличилась общая сумма средств, которую была похищена у населения. За первый квартал 2022 года объём денежных средств, переведенный мошенникам составил почти 3,3 млрд руб., что на 17 % больше аналогичного периода 2021 г. в сумме 2,8 млрд. руб. Доля средств, которые были возвращены пострадавшим в 2022 г. составляет всего лишь 6,2 % в сумме 204 млн. руб. или, что говорит о том, и это показатель хуже на 1,2 % по сравнению с 2021 г. [2].

Надо отметить массово известный способ аферы с помощью социальной инженерии, когда в игре на человеческих слабостях вводят в заблуждение и заставляют человека раскрыть сведения о себе, осуществить вход доступ к сетям данных, остается в лидерах. ЦБ также фиксирует двукратный рост с её помощью в хищениях средств с использованием банкоматов и терминалов. Это объясняется тем, что в связи с действиями западных санкций варианты снятия с банковской карты денег практически исчерпаны, т.е. иностранный эквайринг не позволит безакцептно списывать с карт. Наряду с прочей экономической нестабильностью финансовые мошенничество подрывает работу финансово-кредитной системы государства и оказывает крайне негативное влияние на субъектов экономических отношений.

Разумеется, наибольшая доля ответственности лежит на самих пострадавших, поскольку во всех случаях перевод денежных средств мошенникам был условно добровольным. Надо сказать, что российскому потребителю финансовых услуг присущи установки финансового поведения, связанные с возложением ответственности за личные финансовые решения и принимаемые финансовые риски на государство, а также пассивное отношение к контролю за личными финансами. В этом ключе уместно говорить о знаниях, позволяющих уберечь себя от личных финансовых рисков. Этим и призвана заниматься финансовая грамотность, которая подразумевает подготовку населения с такими навыками как:

- знание и правила соотношения расходов с доходами;

- грамотное пользование финансовыми услугами;

- владение финансовой информацией;
- создание финансовой подушки безопасности;
- пользование IT-технологиями, такими как: онлайн платежи, мобильное приложение и сайт-агрегаторы полезной финансовой информации, например, подбор дебетовой карты с выгодными условиями, поиск оптимальной страховки, кредитования и многое другое, что в современном мире упрощает жизнь и сокращает время поиска.

Поэтому финансовая грамотность сегодня является необходимым условием развития современных рыночных отношений. Кроме того, ее низкий уровень негативно влияет на личное благосостояние и финансовый потенциал домашних хозяйств, ухудшает ресурсную базу финансовых организаций, препятствует развитию финансового рынка, затормаживает инвестиционные процессы. Стоит отметить, что экономическое благополучие государства также зависит от общего уровня финансовой грамотности населения страны. Низкий уровень таких знаний приводит к негативным последствиям не только для потребителей финансовых услуг, но и для государства, частного сектора и общества в целом. И речь не идет о специальном профессиональном образовании, связанным с финансами. В практике достаточно примеров, когда опытные и известные участники рынка, имеющие высший уровень финансовой образованности, терпят финансовые неудачи, потери, банкротства. Смысловой акцент ставится на то, что обществу необходим определенный уровень финансовой грамотности, соответствующий имеющемуся уровню развития рыночных отношений.

Работа над финансовой грамотностью населения является важным инструментом борьбы государства с финансовым мошенничеством. Несомненно, что в значительной степени предоставление финансовых знаний населению страны обеспечивают государственные программы, как, впрочем, и во всем мире. Эти программы имеют своим предметом знания, относящиеся к группе практических знаний, которые будут полезны всем категориям населения и правильность которых можно проверить в процессе их использования при принятии собственных решений.

С 2017 г. в РФ активно взят курс на создании системы финансового образования и информирования в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг. Распоряжением Правительства РФ от 25 сентября 2017 г. утверждена стратегия повышения финансовой грамотности в РФ 2017–2023 гг., где полномочия на информирование, обучение в данной сфере предоставлены многим федеральным органам исполнительной власти и ЦБ. По итогам первого этапа реализации стратегии был сформирован план мероприятий («дорожная карта») реализации второго этапа стратегии повышения финансовой грамотности в Российской Федерации

на 2017–2023 гг. с координацией ответственных исполнителей по мероприятиям (рисунок 1).

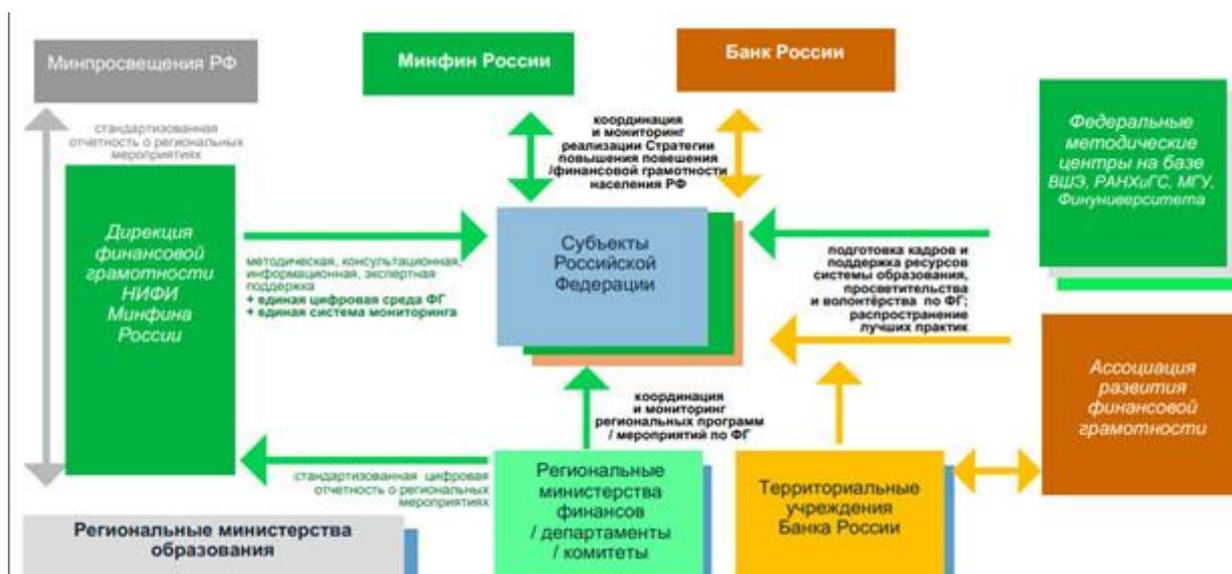


Рис. 1. Ответственные исполнители реализации дорожной карты стратегии повышения финансовой грамотности в РФ на 2017–2023 гг.

Среди прочих, следует отметить, на первый взгляд, косвенно относящихся как, например, Министерство Обороны РФ. Однако просвещение военнослужащих через специфичный для них сайт, как показывает практика, самый эффективный способ доведения информации.

В рамках реализации стратегии разработан портал — «моифинансырф». Удобный персональный навигатор с системным обновлением информации, адаптированным для легкого восприятия. Кроме того, банковский сектор как с государственным, так и с частным статусом активно ведет просветительскую работу по финансовой грамотности с учетом современных реалий.

Обширный характер стратегии показывает положительные результаты. Уровень финансовой грамотности россиян демонстрирует рост последние четыре года. В 2017 г. ЦБ разработал российский индекс финансовой грамотности «как среднее между значением показателя Организации экономического сотрудничества и развития, основанного на методике 2015 г. и показателя российской специфики» [3]. По международной методике ОЭСР общий показатель в 2022 г. составил 12,57 балла из 21, т.е. более половины являются финансово грамотными гражданами по сравнению с 12,4 в 2020 г. и 11,8 балла в 2017 г. Нужно отметить, что темп изменения баллов низок, это объясняется тем, что по компоненты финансового грамотности, а именно, правила финансового поведения, понимание базовых экономических значений, финансовая математика, установки в отношении ценности денег изменяются достаточно медленно. Тем не менее, рост общего показателя в большей степени вызван за счет изменения финансового

поведения населения, как показателя, измеряющего российскую специфику.

Кроме того, многопрофильный аналитический центр НАФИ проводит свои исследования, данными которого регулярно пользуются государственные органы, коммерческие компании и федеральные СМИ. Эксперты аналитического центра НАФИ разделяют уровни финансовой грамотности населения на высокий, средний и низкий. По состоянию на 2022 г к первой группе относится 10 % россиян и на протяжении четырехлетнего периода показывают высокий уровень. Россияне со средним уровнем составляют 61 %, а третья группа — 29 %, за 4 года снизилась на 15 %. Примечательно, что нет информации о финансово неграмотных гражданах, вероятнее всего, они могут входить в категории с низким уровнем, или вообще выпадают из объекта исследования в силу отсутствия доступа к интернету.

Отмечая положительную динамику за четырехлетний период, экспертный отчет свидетельствует о том, что около 58 % россиян научились контролировать личные финансы, точнее стремиться к балансу между доходами и расходами. На 14 % увеличилась доля тех, что научился сберегать и достигла показателя в 54 % по состоянию на 2022 г. Также люди стали вести семейный бюджет, делать краткосрочные планы расходов [4].

Исходя из сложившихся обстоятельств, констатируем, что при растущем уровне финансовой грамотности населения, тем не менее растет статистика финансовых мошенничеств как в качественном, так и в количественном отношении. Это свидетельствует о том, что рост уровня финансовых мошенников опережает повышение

общего уровня финансовой грамотности населения, и они на шаг впереди. Это повышает личные финансовые риски граждан, что в результате подрывает национальную экономическую безопасность государства. На государственном уровне необходимо управлять финансовым поведением населения, продолжать финансовое обучение, и оно должно иметь систематический непрерывный характер. Кроме того, в современных реалиях национальной и мировой экономик необходимо научить/повысить знания граждан о способах сохранения денег, их инвестирования и такого их расходования, которое позволяет приносить личный доход и формировать подушку безопасности. ■

1. Участникам, организаторам и гостям XVIII Международного банковского форума «Банки России – XXI век». [Электронный ресурс] // Правительство России: официальный сайт. - URL: <http://government.ru/gov/persons/151/telegrams/43267/> (Дата обращения 3.10.2022)

2. Обзор отчетности об инцидентах информационной безопасности при переводе денежных средств. [Электронный ресурс] // Банк России: официальный сайт. - URL: https://cbr.ru/analytics/ib/review_4q_2022 (Дата обращения: 2.10.2022)

3. Измерение уровня финансовой грамотности: 3 этап». [Электронный ресурс] // Банк России: официальный сайт. - URL: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_intro/ (Дата обращения: 5.10.2022)

4. Финансовая грамотность россиян растет последние 4 года на фоне социально-экономических вызовов» [Электронный ресурс] // НАФИ: аналитический центр. - URL: <https://nafi.ru/analytics/finansovaya-gramotnost-rossiyan-rastet-poslednie-4-goda-na-fone-sotsialno-ekonomicheskikh-vyzovov/> (Дата обращения: 5.10.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Измерение уровня финансовой грамотности: 3 этап». [Электронный ресурс] // Банк России: официальный сайт. - URL: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_intro/ (Дата обращения: 5.10.2022)

Обзор отчетности об инцидентах информационной безопасности при переводе денежных средств. [Электронный ресурс] // Банк России: официальный сайт. - URL: https://cbr.ru/analytics/ib/review_4q_2022 (Дата обращения: 2.10.2022)

Участникам, организаторам и гостям XVIII Международного банковского форума «Банки России – XXI век». [Электронный ресурс] // Правительство России: официальный сайт. - URL: <http://government.ru/gov/persons/151/telegrams/43267/> (Дата обращения 3.10.2022)

Финансовая грамотность россиян растет последние 4 года на фоне социально-экономических вызовов» [Электронный ресурс] // НАФИ: аналитический центр. - URL: <https://nafi.ru/analytics/finansovaya-gramotnost-rossiyan-rastet-poslednie-4-goda-na-fone-sotsialno-ekonomicheskikh-vyzovov/> (Дата обращения: 5.10.2022)

The increasing financial knowledge level of as prevention of personal financial risks of the population

© Saltykova Yu., 2022

The article reviews the state policy of financial education of the population and determines the effectiveness of its implementation in quantitative terms. The need to strengthen financial education with an emphasis on the prevention of financial fraud in the conditions of digitalization of the economy is emphasized.

Keywords: financial knowledge, financial fraud, social engineering, financial literacy index

УДК 658.5

АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ФИЛОСОФИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

© Соловей Е. В., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Любое предприятие заинтересовано в повышении эффективности своей деятельности, что достигается, в первую очередь, путем минимизации затрат при максимизации объемов производства. На методике поиска и снижения непроизводственных затрат, которые не влияют на конечную ценность продукта, основана концепция «бережливого производства». В данной статье будет рассмотрен тип управления предприятием, при котором осуществляется непрерывное снижение потерь, минимизация производственных затрат, оптимизация бизнес-процессов с позиции исключения лишних производственных действий, повышение качества производимой продукции и сырья на каждом этапе производственного процесса в нефтегазовой отрасли.

Ключевые слова: бережливое производство, устранение потерь производства, Lean, Lean-технологии, Lean-концепция, философия бережливого производства

Экономия ресурсов — стратегическая задача любого производства, тем более такого энергоемкого, как нефтегазовое. Одним из эффективных способов снижения производственных потерь предприятия является концепция «бережливого производства», которая направлена на максимальное использование всех видов ресурсов предприятия, уменьшение непроизводительных потерь, снижение затрат на всех этапах производственного цикла.

Бережливое производство (англ. leanproduction, leanmanufacturing от lean — «тощий, стройный», «рачительное») — философия (концепция, система) управления производственным предприятием, основанная на постоянном стремлении к устранению всех видов потерь. Бережливое производство подразумевает не только оптимизацию бизнес-процессов предприятия с позиции уменьшения производственных затрат и снижения непроизводительных потерь, но и предполагает вовлечение в процессы оптимизации всех работников компании, максимальную направленность на удовлетворение потребителей [2].

Lean-технология была выдвинута и применена еще в 1950-е годы в японской корпорации Toyota, и с тех пор, как концепция управления предприятием с успехом применяется во многих производствах в различных странах. В производственном комплексе Toyota менеджерами были выявлены потери ресурсов (временных, трудовых, материальных) на различных этапах производственного процесса и были предложены решения к снижению потерь. С тех пор в качестве синонима понятия потеря иногда используется японское слово «muda», которое означает расточительство, всевозможные потери, затраты, отходы, мусор [4].

Философия «бережливости» стала настолько популярной в практике мирового управления, что технологии Lean вошли в основу «бережливой логистики», «бережливого здравоохранения», «бережливого строительства», «Lean-почты», «бережливой разработки программного обеспечения», даже «бережливого правительства».

В отношении производства концепция Lean предполагает минимизацию потерь для повышения конкурентоспособности производимого продукта.

Базовым ориентиром в философии бережливого производства является ценность продукта для потребителя на каждом этапе технологического производства, возможность снижения стоимости продукции. Основной задачей является непрерывное уменьшение потерь, так как любые действия, которые потребляют ресурсы, но не добавляют ценности продукту (например, брак, отходы производства, нерациональное использование рабочего времени, нерациональные складские издержки и проч.), увеличивают стоимость продукта, которую оплачивают конечные потребители.

В соответствии с концепцией бережливого производства всю производственную деятельность можно разделить на операции и процессы, которые добавляют ценность конечного продукта и операции и процессы, которые не добавляют ценности для потребителя, и которые необходимо планомерно сокращать.

Система управления производством, основанная на философии Lean, включает в себя следующие базовые аспекты:

1. стратегический аспект (в основе стратегии развития предприятия лежит идеология бережливого производства, регулярное совершенствование стратегии «бережливости»);
2. интеллектуальный аспект (использование командной работы, инноваций, рационализаторских предложений);
3. производственный аспект (уменьшение затрат и непроизводительных потерь, оптимизация бизнес-процессов, интенсивный информационный обмен между всеми подразделениями и работниками);
4. ресурсный аспект (эффективное управление всеми видами ресурсов предприятия, ориентация на ценность продукта для потребителя и заказчика) [5].

В производственном процессе выделяют семь видов потерь:

1. перепроизводство;
2. излишние этапы обработки продукции;
3. временные потери;
4. бесполезные перемещения;
5. потери складской логистики;
6. выпуск продукции с браком, дефектами;
7. потери при транспортировке.

Потери из-за перепроизводства — это потери из-за избыточного производства продукции, спрос на которое превышает потребности конечных потребителей. Перепроизводство ведет к потерям всех ресурсов предприятия, затраты на производство при этом не покрывают доходы от реализации, ведет к затовариванию, к увеличению себестоимости.

Потери из-за лишних этапов обработки продукции связаны с затратами производственных и иных ресурсов на осуществление дополнительных работ. При этом продукция для каждого дальнейшего этапа должна производиться настолько качественной, чтобы были исключены по возможности ее переделки и улучшения, а контроль качества должен быть максимально быстрым и эффективным [3].

Потери рабочего времени связаны чаще всего с потерями из-за ожидания — это потери объема продукции или услуг, который мог быть создан за время простоя рабочих и оборудования. Это может быть также нерациональное использование рабочего времени, время выполнения непроизводительной работы и время нерегламентированных перерывов в работе. Однако, случаются потери рабочего времени не по вине работников: аварии, поломка оборудования,

задержки материалов, излишние совещания, недостаточно понятные задания руководства, для решения которых необходимо дополнительное время для уточнений, плохое планирование работ, недостаточно эффективно налаженные связи с контрагентами и прочее.

Потери из-за ненужных перемещений — это затраты, которые связаны с большим перемещением работников, материалов, продукции, прочих ресурсов, что, однако, не столько необходимо для ритмичного и непрерывного производства. Поэтому важно поставлять необходимые для производства ресурсы в центры ответственности, для чего необходимы отлаженные и эффективные схемы логистики [5].

Потери складской логистики связаны, чаще всего, с потерями из-за формирования лишних запасов, неэффективным использованием складских помещений, потерями времени на поиск ресурсов на складах, на избыточное время погрузочно-разгрузочных работ.

Потери при выпуске продукции с браком, дефектами связаны с потерями материальных, трудовых ресурсов, которые были затрачены на выпуск бракованных изделий, а также с необходимостью использования дополнительных ресурсов на устранение брака, дефектов или утилизацию негодной продукции.

Потери при транспортировке связаны не только с возможными физическими потерями сырья, материалов, тары, готовой продукции, их порчей, но и с потерей времени и топлива на транспортировку при недостаточной оптимизации маршрутов.

Часто к таким потерям добавляются потери при использовании информационных ресурсов (дублирование информации, документов, медленная обработка информационных потоков и проч.); потери при использовании трудовых ресурсов (недостаточная загруженность сотрудников или их перегрузка, что влечет за собой потерю работоспособности, недостаточно высокая производительность труда при отсутствии эффективной мотивации); нереализованный креативный и рационализаторский потенциал сотрудников.

Все выявленные потери необходимо своевременно выявлять и устранять потери ресурсов, возникающие ежедневно: неэффективное использование рабочего времени, оборудования, складских площадок, транспорта, потери сырья, материалов, энергии и др. Кроме этого необходимо повышать заинтересованность работников в разработке собственных решений, инновационных подходов, изобретений, рационализаторских предложений. Эффективно использовать командную работу, проектный подход к работе сотрудников, стимулировать работников к снижению отходов и внедрению их «бережливых» идей.

Пошаговый алгоритм внедрения концепции бережливого управления на предприятии может выглядеть так:

1. выбор лидера, готового взять на себя ответственность за внедрение перемен;
2. определение наиболее критичных сегментов в деятельности организации;
3. выявление потерь ресурсов на всех этапах жизненного цикла продукта;
4. определение возможностей снижения потерь, анализ эффективности снижения затрат в стоимости конечного продукта;
5. создание карт текущего и перспективного состояния производства после оптимизации;
6. практическое внедрение Lean-технологии, информирование управленцев всех звеньев, работников о вводимых изменениях;
7. объединение результатов, достигнутых по разным направлениям производственного процесса [2].

Философия бережливого производства актуальна и для нефтегазовых компаний, где потери производства возникают на всех этапах технологического цикла. Основным продуктом производства нефтегазовых компаний является нефть, газ, попутный газ. Потери производства углеводородов могут быть связаны с потерями еще на этапе бурения скважин, при добыче нефти и газа (извлечении из скважин), при хранении углеводородов, при их транспортировке.

Главное отличие производственной системы нефтегазовой компании состоит в том, что это непрерывное, высокотехнологичное, практически полностью автоматизированное производство, состоящее из нескольких производственных этапов, где выходной продукт на каждом этапе представляет собой либо сырье для следующего производства, либо готовый продукт для его продажи, транспортировки, хранения. Готовая продукция производится путем компаундирования (смешения) компонентов с различными присадками. Кроме основного производства функционируют вспомогательные и обслуживающие процессы (ремонтные работы, транспортное хозяйство, системы водо- и энергоснабжения, строительные участки, разведывательные работы и проч.). Качество и количество готовой продукции нефтепереработки (бензины, масла, дизельное топливо и т.д.) зависят от качества поступающего сырья, т.е. нефти.

При добыче нефти и газа на месторождениях источниками производственных потерь могут являться объекты обустройства месторождений, на которых производится сепарация (разделение) нефти, нефтяного газа и попутно добываемой пластовой воды, такие как:

- устройства (установки) предварительного сброса воды;
- нефтегазовые сепараторы разгазирования в составе дожимных насосных станций;

- фланцевые соединения, сальниковые уплотнения открытой запорной арматуры;
- сепараторы, если газ из них сбрасывается на факел, а жидкость не утилизируется из конденсатосборников;
- отстойники или резервуары для очистки и подготовки сточных вод;
- другое оборудование, которое по естественным или техническим причинам допускает утечки углеводородов, загрязнение сырья, улетучивание паров и проч.

В скважинах из недр Земли на поверхность поднимается сложная смесь жидкостей и газов, которая требует сепарации и очистки, что также влечет за собой определенные потери. Кроме этого, в нефтесодержащей жидкости могут быть и механические взвеси — песчинки или глинистые частицы, растворенные соли. Поэтому потери нефти могут быть связаны также и с потерями при очистке нефти, что может быть обусловлено неправильной установкой скважины, которая не позволяет извлекать нефть без примесей [1].

При добыче и хранении нефти и нефтепродуктов возможно их испарение на открытом воздухе. В ходе испарений в первую очередь исчезают легкие углеводороды — ценное сырье для нефтеперерабатывающей промышленности. Потери легких фракций снижают качество нефтепродуктов.

Кроме этого, возможны качественные потери, связанные с загрязнением или смешением нефтепродуктов при их транспортировке, при перекачке по одному трубопроводу различных видов сырья. В результате качество нефтепродукта снижается.

Таким образом, потери на нефтегазовых предприятиях связаны не только с потерями рабочего времени, неэффективной системой логистики, большими отходами при добыче и обработке продукции нефтегазового производства, но и с потерями углеводородного сырья в процессе его добычи, очистки, переработки, хранения, транспортировки.

Для оценки производственных потерь нефтегазового предприятия по их видам можно предложить следующую таблицу (табл. 1).

Таблица 1. Виды потерь нефтегазового предприятия и методы их оценки

Вид потерь	Методы определения потерь	Источники информации
Потери при перепроизводстве	Инвентаризация, расчет экономии ресурсов при производстве	Регистры бухгалтерского учета, калькуляционные карты, плановые и фактические показатели производства
Потери из-за снижения производительности труда	Расчет производительности труда	Отчет о финансовых результатах, штатное расписание
Потери из-за ненужных перемещений	Наблюдение, хронометраж, фотография рабочего времени, опросы рабочих и руководителей	Карты хронометража, анализ результатов опросов
Потери из-за лишних запасов	Инвентаризация, расчет экономии ресурсов при производстве и логистике	Инвентаризационные карты, регистры бухгалтерского учета
Потери из-за избыточных проверок и контроля	Наблюдение, хронометраж, фотография рабочего времени	Карты хронометража, анализ результатов опросов
Потери из-за ожидания	Наблюдение, хронометраж, фотография рабочего времени	Карты хронометража, анализ результатов опросов
Потери добычи нефти при ее извлечении	Сравнение плановых и фактических объемов нефти	Нормы добычи нефти из скважины, плановый дебит скважины
Потери при хранении нефти	Сравнение плановых и фактических объемов нефти	Ведомости взвешивания нефти
Потери при транспортировке нефти	Сравнение плановых и фактических объемов нефти	Транспортные накладные
Потери при очистке нефти	Сравнение плановых и фактических объемов нефти	Регистры бухгалтерского учета, калькуляционные карты, плановые и фактические показатели производства

Внедрение инструментов бережливого производства в деятельность нефтегазового предприятия предполагает усиление контроля за расходованием ресурсов и поиск внутренних резервов снижения затрат. Снижение затрат при производстве нефтепродуктов основано на поиске резервов экономии времени на строительство и бурение скважин, на принятие мер по снижению аварийности, расходов на материалы, затрат на

крепление. Кроме этого, снизить себестоимость добычи углеводородов и уменьшить отходы производства позволяют современные средства автоматизации и инновационные технологии: использование современных технологических процессов по добыче тяжелых (сланцевых) углеводородов, выпуск новых видов нефтепродуктов высокой степени очистки,

повышение уровня механизации и автоматизации производства.

В рамках бережливого производства в нефтегазовой сфере можно использовать практически все инструменты и апробированные на практике Lean-технологии:

1. картирование потока создания ценности: моделирование и анализ последовательности создания продукта и его конечной ценности для заказчика. При этом в качестве заказчика может выступать не только конечный потребитель углеводородного сырья или продукции нефтепереработки, но и менеджмент, учредители предприятия, работники. Картирование потока создания ценности позволяет выявить потери на всех этапах производства и на различных производственных участках: добыча, транспортировка, хранение, вспомогательные производства, управление персоналом и проч.;

2. визуальное управление: наглядная визуализация, компьютеризация управления, формирование аналитических отчетов и справок в режиме онлайн, что позволяет анализировать и уменьшать непроизводительное время; повысить информационное обеспечение персонала; сократить время совещаний;

3. использование СОП (стандартные операционные процедуры) и СОК (стандартные операционные карты) — формализация лучшего способа проведения операции, функции, работы;

4. 5С (сортировка, соблюдение порядка, содержание в чистоте, стандартизация, совершенствование) — обеспечивает разумную организацию рабочего места, максимально эффективное использование рабочего пространства, выявление потерь, устранение потерь рабочего времени на поиск предметов труда, заданий, излишнего перемещения материалов и готовой продукции и проч.;

5. быстрая переналадка оборудования (SMED). В нефтегазовых компаниях — это набор методов и процессов, которые сокращают время на подготовку оборудования, инструмента, вызов ремонтной бригады для выполнения ремонта, устранения аварий и наладки оборудования [6].

С позиции бережливого производства для нефтегазового предприятия следует внедрить следующие мероприятия по направлениям производственных процессов:

1. повышение операционной и функциональной эффективности системы управления запасами;

- снабжение точно в срок;
- совершенствование учета материальных потоков;

- всемерное моделирование и математическая оптимизация ключевых процессов

- обеспечение поставок в срок, со срывом сроков не более, чем на 2 дня;

- строгое исполнение условий договоров;

- внедрение сквозной системы календарного планирования вместе с контрагентами;

- минимизация складских запасов

2. безопасное производство:

- нетерпимость к нарушениям безопасности труда на всех уровнях производства;

- личный пример и ответственность руководителей;

- централизованный учет мероприятий по охране труда;

3. совершенствование учета материальных потоков:

- ведение online карт местонахождения ресурсов и продукции;

- полный весовой контроль материальных потоков;

- обновление оборудования скважин, которое допускает меньшие потери добываемого сырья;

4. развитие профессионального персонала:

- вовлечение потенциала работников в снижение потерь и затрат, материальное стимулирование персонала за рационализаторские разработки, инновационные предложения, выполнение планов по снижению затрат;

- персонализация управления ресурсами;

5. повышение прозрачности системы закупок:

- повышение прозрачности и управляемости предприятия;

- уменьшение числа посреднических организаций и количества контрагентов;

- регулярный мониторинг поставщиков, поставки запасов, выполнения условий договоров;

6. персонализация управления ресурсами:

- выделение мест возникновения затрат (центров ответственности, структурных подразделений);

- оснащение автоматизированными и цифровыми средствами измерения расхода ресурсов на всех этапах производства;

- определение ответственности персонала;

- мотивация сотрудников за рациональное использование ресурсов и снижение отходов производства.

Для нефтегазового предприятия в рамках концепции «бережливого производства» можно также предложить также внедрение автоматизированной платформы системы энергетического менеджмента, в процессе эксплуатации которой должны быть достигнуты цели:

- реализация энергосберегающих мероприятий;

- накопление, тиражирование и быстрое масштабирование лучших практик в энергосбережении;

- обеспечение информацией о затратах энергоресурсов в автоматизированных системах управления;

- оптимизация бизнес-процессов управления энергосбережением;

- снижение объемов аварийных потерь энергии и воды;
- организация на предприятии системы энергоменеджмента.

Для снижения внеплановых простоев оборудования, снижения потерь рабочего времени необходимо разработать комплекс мер, который включает в себя:

1. модернизацию оборудования, замену старой техники на новую, более совершенную и автоматизированную;
2. повышение уровня квалификации персонала, обслуживающего технику и работающего с оборудованием рабочих;
3. совершенствование программы планово-технического обслуживания и ремонта;
4. механизация и автоматизация всех производственных процессов.

Механизация и автоматизация всех производственных процессов предполагает получение данных о работе оборудования в автоматизированном режиме; системность изложения ремонтных процессов; подробная визуализация процессов работы оборудования в формате 3d; указание мест формирования возможных дефектов внедрение единой информационной базы данных о состоянии оборудования и устройств предприятия на основе датчиков, контроллеров, удаленных систем диагностики; внедрение стендов для диагностики типового оборудования; усиление контроля за проведением ремонтных работ; приобретение современных инструментов для оперативного проведения ремонта и диагностики работы нефтегазового оборудования с минимизацией времени его простоя.

Современные цифровые технологии позволяют повысить безопасность работы персонала, снизить риски влияния человеческого фактора, увеличить надежность и безотказность работы за счет ранней диагностики и своевременного обнаружения возможных сбоев. Персонал, который осуществляет работы на опасных участках, оснащается различными датчиками, которые контролируют состояние здоровья и сигнализируют при появлении возможных проблем и внештатных ситуаций. Все это способствует сокращению несчастных случаев, уменьшает потери рабочего времени, способствует росту производительности труда.

Таким образом, повысить эффективность производства возможно за счет устранения и сокращения потерь на предприятии путем использования инструментария бережливого производства. Снижение себестоимости добычи нефтепродуктов основано на поиске резервов экономии времени на строительство и бурение, на принятие мер по снижению аварийности, расходов на различные виды ресурсов, устранение непроизводительных потерь. Предлагаемый комплекс организационно-технологических мер по снижению простоев оборудования и потерь

рабочего времени в нефтегазовых компаниях позволит достичь требуемого уровня эффективности и безопасности технической эксплуатации основного технологического оборудования, что повысит безаварийность и безотказность работы промышленного оборудования компании, позволит уменьшить простои оборудования, увеличить время работы персонала и повысить производительность труда. Кроме этого, снизить себестоимость добычи углеводородов позволяют современные средства автоматизации и инновационные технологии: использование современных технологических процессов, выпуск новых видов нефтепродуктов высокой степени очистки, совершенствование действующих производств и буровых установок, повышение уровня механизации и автоматизации производства. ■

1. Ахметов С.А. и др. Технология и оборудование процессов переработки нефти и газа: Учебное пособие / С. А. Ахметов, Т. П. Сериков, И. Р. Кузеев, М. И. Баязитов; Под ред. С. А. Ахметова. – СПб.: Недра, 2018. – 868 с.

2. Вумек Дж. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж. Вумек, Д. Джонс; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.

3. Дёмина Ю.Г. Повышение эффективности операционной деятельности предприятия / Ю.Г. Дёмина // В сборнике: ЭМПИ. материалы Международной мультидисциплинарной научно-практической конференции. – 2018. – С. 28-31.

4. Джордж М. Бережливое производство + шесть сигм: Комбинируя качество шести сигм со скоростью бережливого производства / Майкл Л. Джордж; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 360 с.

5. Матюхин П.В. Бережливое производство как способ повышения операционной эффективности промышленных предприятий / П.В. Матюхин, В.О.Марков, П.В.Рабунец // Успехи современного естествознания. – 2009. – № 3. – С. 54.

6. Саматова Т. Б. Бережливая нефтепереработка, как область развития бережливого производства // Московский экономический журнал. – 2021. – №7. – С.364-371.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Ахметов С.А. и др. Технология и оборудование процессов переработки нефти и газа: Учебное пособие / С. А. Ахметов, Т. П. Сериков, И. Р. Кузеев, М. И. Баязитов; Под ред. С. А. Ахметова. – СПб.: Недра, 2018. – 868 с.

Вумек Дж. Бережливое производство: Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании / Дж. Вумек, Д. Джонс; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 473 с.

Дёмина Ю.Г. Повышение эффективности операционной деятельности предприятия / Ю.Г. Дёмина // В сборнике: ЭМПИ. материалы Международной мультидисциплинарной научно-практической конференции. – 2018. – С. 28-31.

Джордж М. Бережливое производство + шесть сигм: Комбинируя качество шести сигм со скоростью бережливого производства / Майкл Л. Джордж; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 360 с.

Матюхин П.В. Бережливое производство как способ повышения операционной эффективности промышленных предприятий / П.В. Матюхин, В.О.Марков, П.В.Рабунец // Успехи современного естествознания. – 2009. – № 3. – С. 54.

Саматова Т. Б. Бережливая нефтепереработка, как область развития бережливого производства // Московский экономический журнал. – 2021. – №7. – С.364-371.

Analysis of the application of lean philosophy in the oil and gas industry

© Solovey E., 2022

Any enterprise is interested in increasing the efficiency of its activities, which is achieved, first of all, by minimizing costs while maximizing production volumes. The concept of «lean manufacturing» is based on the methodology of finding and reducing non-production costs that do not affect the final value of the product. This article will consider the type of enterprise management, in which the continuous reduction of losses, minimization of production costs, optimization of business processes from the standpoint of eliminating unnecessary production activities, improving the quality of products and raw materials at each stage of the production process in the oil and gas industry. To reduce costs, it is necessary to identify and eliminate the daily loss of resources at various stages of the technological process and in different areas of the enterprise, including: all processes of production, transportation, processing and storage of oil and gas. Control over the expenditure of resources, the search for internal reserves to reduce costs, and the reduction of non-production losses will ensure a reduction in the cost of extracted raw materials, which is especially important for its sale on world energy markets.

Keywords: lean production, elimination of production losses, Lean, Lean technologies, lean production philosophy

УДК 336.01

БАЗОВАЯ ДЕФИНИЦИЯ УЧЕБНОГО КУРСА «УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ»

© Сольский Б. В., 2022

Иркутский государственный университет, г.Иркутск

На основе требований к построению дефиниции дана формулировка экономики в целях использования в курсе управленческий учет.

Ключевые слова: терминология, дефиниция, признаки, требования, экономика, стоимостная характеристика результатов

В технических, юридических и других точных науках для формулировок сущности основных понятий и терминов используются дефиниции [9]. Отличие дефиниций от «обычных определений» — в наличии жестких требований к формулировкам. Эти требования разделяются на две группы.

Первая группа требований относится к смысловой формулировке конкретного понятия. Задача — дать строгое логическое определение, установить существенные признаки, необходимые и достаточные для обособления понятия от других. Формулировка должна быть ясной, точной, краткой, не содержать двусмысленностей и четко отграничивать определяемое понятие от однотипных и сходных понятий.

Вторая группа требований определяет практический смысл формулировок понятия. Здесь задача — обеспечить работоспособность понятия, создать предпосылки для практического применения определяемого понятия.

В экономической теории, в отличие от юриспруденции или технических наук, дефиниции используются реже. Поэтому в экономической теории существуют понятия, имеющие множественные, многословные, размытые формулировки, недостаточно обособленные друг от

друга. И это, как следствие, не позволяет использовать их «для работы».

В учебном курсе управленческого учета таким размытым, многословным и не конкретным является базовое понятие «экономика». Проблема заключается в том, что это понятие имеет несколько разных определений. Попробуем разобраться.

Следует отметить, что термин мы будем рассматривать только по отношению к «хозяйствующему субъекту». Так мы будем обозначать предприятия, индивидуальных предпринимателей и самозанятых физических лиц, участвующих в общественном товарном производстве. Хозяйствующих субъектов еще называют «экономическими субъектами» [1].

Термин экономика — базовый, самый распространённый, «интуитивно понятный», и в то же время «недоопределённый» [7,8]. Мы рассмотрим только «хрестоматийные» формулировки, предложенные российскими учебниками.

Здесь можно выделить две точки зрения.

Первая (очень распространенная): «экономика — это наука, которая изучает объективные экономические законы и закономерности ведения хозяйства, способы удовлетворения постоянно

растущих потребностей общества в условиях ограниченности ресурсов» [2,3].

Вторая: «экономика — это сфера практической деятельности людей» [4, 5].

Первое определение не может объяснить многие широко известные высказывания. Такие как, «Китай — вторая экономика мира», «плохая экономика», «основная проблема нашего общества — экономика», «займитесь экономикой». В приведенные высказывания (а это цитаты и их ещё множество) определение экономики как науки «не вписывается». Ведь если экономика — это наука, то она не может быть для одних хорошей, а для других не очень. Тем более, что есть более подходящий термин для экономики как науки — экономическая теория, который используют во многих современных учебниках.

Таким образом, остаётся одно определение: экономика — это сфера практической деятельности людей, способ ведения хозяйства.

«В своём практическом значении экономика представляет собой общественное хозяйство, совокупность средств, объектов, процессов, используемых человеком для обеспечения собственной жизни. Чтобы обеспечить своё благополучие, люди должны позаботиться об экономике, наладить хозяйственную жизнь. Для этого они должны обеспечить необходимую организацию производства, наладить распределение, обмен и потребление материальных и духовных благ».

«Главная функция экономики состоит в том, чтобы постоянно создавать такие материальные блага, которые необходимы для жизнедеятельности людей и без которых общество не сможет развиваться. Экономика помогает удовлетворить потребности человека в мире ограниченных ресурсов».

«Экономика общества представляет собой сложный и всеохватывающий организм, который обеспечивает жизнедеятельность каждого человека и общества в целом»

С определением: «экономика — это сфера практической деятельности людей» тоже не всё в порядке. Прежде всего, зачем нужны два разных термина для определения хозяйственной системы? Но дело не только в этом.

Хозяйственная деятельность есть хозяйственная деятельность. Многих директоров предприятий и сейчас уважительно называют крепкими хозяйственниками, подчёркивая их способность эффективно управлять своим производственно-коммерческим хозяйством.

Заметим, их называют «крепкими хозяйственниками», а не «крепкими экономистами». Значит, есть какая-то разница между терминами хозяйство и экономика. И их отождествление сильно принижает значимость того, что на самом деле кроется за термином экономика.

Прежде чем предложить свое видение дефиниции экономика, определим предназначение хозяйствующего субъекта.

Чем занимаются хозяйствующие субъекты? Производством и продажей товаров.

Предприятие (или физическое лицо) производит свой товар с целью обменять его на другие товары, производимые другими хозяйствующими субъектами. Обменять путем продажи-купли.

Подчеркнем, что товаром мы называем не только произведённый, но и обязательно проданный продукт. Отсюда, кстати, возникает неразрывная связь между производственной и коммерческой деятельностью предприятия.

Целью деятельности хозяйствующего субъекта является производство и продажа товара. Это основная цель. Могут быть, конечно, и другие цели (ресурсосбережение, природосбережение, экологичность и др.). Но они всегда вторичные.

Итак, хозяйствующий субъект (предприятие, физическое лицо) занят производством и продажей своего товара. Для этого он приобретает и потребляет другие товары: материалы, оборудование, энергию, топливо, научные разработки, труд нанятых исполнителей и т.д. Затем хозяйствующий субъект производит и продаёт свой товар.

В основе купли — продажи лежит меновая стоимость. Стоимость — это количество общественно необходимого для производства данного товара труда.

В современном обществе стоимость товара выражается через цену. Эти термины часто представляются синонимами: стоимость товара — это его цена. На самом деле это не совсем так. На цену товара кроме стоимости влияет множество других факторов (конъюнктура рынка, политические нагрузки и др.). Но сейчас это не существенно.

Итак, у нас есть предприятие, которое потребляет и производит товары. Потребляет и производит стоимости. Результаты производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов оцениваются показателями. Доходы, расходы, затраты, прибыль (во всех её вариантах), рентабельность, производительность и другие показатели — это всё стоимостные (или производственные от стоимостных) показатели результатов хозяйственной жизни любого хозяйствующего субъекта.

Совокупность этих показателей представляет Экономикку хозяйствующего субъекта.

Экономика — это комплексная стоимостная оценка результатов производственно-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта.

Возникает вопрос: экономика предприятия — это и есть набор специальных (или, как говорят, экономических) показателей? Ответ — Нет.

Набор экономических показателей — это не более, чем представление экономики, её модель. Это важно, потому что есть само явление, а есть его понимание человеком (представление). Поэтому ещё раз определение:

Экономика хозяйствующего субъекта — это комплексная стоимостная оценка результатов его производственно — хозяйственной деятельности, которая представляется набором взаимосвязанных экономических показателей.

Важно то, что модель может быть только более или менее адекватной действительности. Поэтому и показатели дают более или менее адекватное представление об экономике.

Что важно в такой трактовке экономики? То, что экономика — это отражение результатов хозяйствования, следствие хозяйственного управления. Это способ измерения стоимости результатов. Это критерий и ограничения в применяемых моделях управления. Экономикой заниматься нельзя. Можно заниматься хозяйствованием с «оглядкой» на экономические показатели. ■

1. Федеральный закон № 402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учёте» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: официальный сайт. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (Дата обращения 25.10.2022)

2. Гришин В.И. Экономика предприятия: учебник / коллектив авторов под ред. В.И. Гришина, Я.П. Силина. — Москва : КНОРУС, 2019.

3. Липсиц И.В. «Экономика», учебник для вузов, 2018 – 626 с.

4. Раицкий К. А. Экономика организации (предприятия): Учебник / К. А. Раицкий. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2018. –1012 с.

5. Сидоров В.А. Общая экономическая теория: учебник для студентов высших учебных заведений, Сидоров В.А., Кузнецова Е.Л., Болик А.В., 2017.

6. Гардвич А.В. Бухгалтерский учет с нуля. Самоучитель-. СПб.: Питер, 2013. - 400с.

7. Основные понятия экономики [Электронный ресурс] // Skysmart: учебный портал. – URL: <https://skysmart.ru/articles/obshchestvoznaniye/ponyatie-ekonomika> (Дата обращения: 20.11.2021).

8. Что такое экономика [Электронный ресурс] // Википедия: информационный портал. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE>

<https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE> (Дата обращения: 20.11.2021)

9. Новая философская энциклопедия: В 4 тт. М.: Мысль. Под редакцией В. С. Стёпина.2001

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Гардвич А.В. Бухгалтерский учет с нуля. Самоучитель-. СПб.: Питер, 2013. - 400с.

Гришин В.И. Экономика предприятия: учебник / коллектив авторов под ред. В.И. Гришина, Я.П. Силина. — Москва : КНОРУС, 2019.

Липсиц И.В. «Экономика», учебник для вузов, 2018 – 626 с.

Новая философская энциклопедия: В 4 тт. М.: Мысль. Под редакцией В. С. Стёпина.2001

Основные понятия экономики [Электронный ресурс] // Skysmart: учебный портал. – URL: <https://skysmart.ru/articles/obshchestvoznaniye/ponyatie-ekonomika> (Дата обращения: 20.11.2021).

Раицкий К. А. Экономика организации (предприятия): Учебник / К. А. Раицкий. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2018. –1012 с.

Сидоров В.А. Общая экономическая теория: учебник для студентов высших учебных заведений, Сидоров В.А., Кузнецова Е.Л., Болик А.В., 2017.

Федеральный закон № 402 от 06.12.2011 «О бухгалтерском учёте» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: официальный сайт. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (Дата обращения 25.10.2022)

Что такое экономика [Электронный ресурс] // Википедия: информационный портал. – URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0> (Дата обращения: 20.11.2021)

Basic definition of the training course «Management accounting»

© Solski B., 2022

Based on the requirements for the construction of the definition, the formulation of economics is given for use in the management accounting course.

Keywords: Terminology, definition, signs, requirements, economic, cost characteristics of the results

УДК 378.147-388

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В РАМКАХ ПОИСКОВО-ПОЗНАВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТУДЕНТОВ

© Сулова А. Ю., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В статье рассматривается вопрос о формировании профессиональных компетенций студентов по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент посредством вовлечения студентов в процесс самостоятельного поиска необходимой информации для решения профессиональных задач, ее критического осмысления, применения в соответствующих ситуациях для принятия

эффективных решений на занятиях по английскому языку для специальных целей. Приводятся примеры организации учебного процесса и форм реализации, поставленных преподавателем задач в ходе изучения курса «Корпоративная культура делового общения» на английском языке, с учетом междисциплинарного подхода к обучению профессиональных менеджеров.

Ключевые слова: познавательная деятельность; профессиональные компетенции; критическое мышление; деловое общение

Уровень сформированности профессиональной компетентности выпускника и его готовность конкурировать на рынке труда в области менеджмента напрямую зависит от организации учебной деятельности в течение всего срока обучения в вузе [6].

В современных условиях требования к качеству подготовки специалиста очень велики и диктуют необходимость предъявления таких профессионалов, которые были бы способны динамично приспосабливаться к условиям перманентной неопределенности экономической действительности во всем мировом пространстве.

Учитывая данные требования, высшая школа сегодня не может выстраивать учебный процесс, основываясь только на формировании у студентов навыков исполнительской деятельности, развивающей память, наблюдательность, умения использовать готовые образцы. Такие действия, со стороны преподавателей любой кафедры, приведут неизбежно к подготовке выпускника исполнительского типа, неспособного к творческому созиданию, использованию принципа эластичности подходов к своим профессиональным обязанностям, незамедлительной реакции на все внешние факторы, которые непосредственно оказывают влияние на всю профессиональную деятельность.

В таких условиях, необходимо создавать такую учебную среду, которая бы способствовала созданию мотивации у студентов испытывать постоянную необходимость обращения к познавательной деятельности, в ходе которой, у студента будут сформированы умения самостоятельно мыслить, анализировать, ставить и решать текущие и перспективные задачи, находить альтернативные и неординарные решения.

Поисково-познавательная деятельность [5] как средство формирования профессионального мышления у студентов по специальности менеджмент лежит в основе и многих курсов по английскому языку. Мы давно отказались от традиционного ведения занятий по английскому языку и строим их в основном по принципу внедрения междисциплинарных связей [2,4]. Такие курсы позволяют студентам не только овладевать навыками профессионального английского языка, но и встраивать полученные знания по специальным дисциплинам и иностранному языку в личностный профессиональный дискурс международного общения (письменного и устного соответственно).

В нашем случае работает принцип сбалансированности профессиональных знаний, полученных по дисциплинам менеджмент,

организационное поведение, лидерство с прикладными знаниями (английский язык для специальных целей).

Процесс формирования профессиональных компетенций на занятиях по английскому языку осуществляется поэтапно при полном взаимодействии студента и преподавателя; ведущая роль в данном конкретном случае отдана студенту. Роль преподавателя заключается в планировании и методическом обеспечении учебного процесса, выборе форм и организации занятия, а так же оценки деятельности студента. По окончании курса оцениваются не только студенты, но предлагаемый курс по английскому языку, его сильные и слабые стороны, а также перспективы дальнейшей разработки и внедрения в учебный процесс уже с новой группой студентов.

На старших курсах сибирско-американского факультета менеджмента в рамках дисциплины «Иностранный язык» был опробован авторский курс под названием «Корпоративная культура делового общения» (Business Corporate Culture). Курс полностью ведется на английском языке и имеет две формы работы: самостоятельную внеаудиторную и аудиторную соответственно.

Поисковая деятельность практически полностью ведется самостоятельно, преподаватель осуществляет методическое руководство, но сам в процессе поиска или рекомендации ресурсов для поиска не участвует. Во время аудиторных занятий преподаватель выступает в роли модератора, организуя различные формы занятия. В данном курсе используются симулятивные и ролевые игры, дебаты, презентации, мини конференции, формат разработки кейсов, международные переговоры, интервью о приеме на работу и др.

В отдельных случаях сами студенты выступают в роли модераторов, которых назначает преподаватель. В конце урока преподаватель проводит анализ занятия, подводит итоги и оценивает вклад и качество проделанной работы каждого отдельного студента или целой группы студентов, участвовавших в едином формате урока.

Цель предлагаемого курса состоит в формировании у студентов умений делового общения в рамках получаемой специальности с учетом видов профессиональной деятельности: организационно-управленческой, информационно-аналитической, предпринимательской [3].

Соответственно цели курса были определены задачи:

- общекультурные, которые предусматривают формирование умения работать в коллективе,

относиться толерантно к этническим и культурным различиям в деловом сообществе;

- в плане общепрофессиональных задач акцент был сделан на развитии у студента умения работать в международном деловом пространстве, формировании навыков поиска информации по заданной теме, анализа и использования полученной информации для решения текущих профессиональных задач, развитии умения участвовать в публичных выступлениях, вести переговоры, совещания, осуществлять деловую переписку и поддерживать электронные коммуникации;

- в плане профессиональных задач, приоритеты были отданы развитию умений проводить анализ рыночных и специфических рисков для принятия управленческих решений, в том числе при принятии решений об инвестировании и финансировании; развитию способностей оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели [3].

Для выполнения поставленных задач курса и определения уровня сформированности профессиональных компетенций к участию в играх, конференциях и других формах учебной деятельности приглашались преподаватели кафедры менеджмента, международные эксперты из Германии, Японии, США и России, а также иностранные студенты. Их участие в учебных занятиях не только дисциплинировало студентов, но и способствовало более качественной подготовке в решении профессиональных задач и демонстрации их результатов.

В процессе реализации курса Business Corporate Culture, опирающегося на поисково-познавательную деятельность, мы руководствовались следующими принципами:

- ориентация на поисково-познавательную деятельность студента, которая позволяет максимально способствовать развитию личности;

- дифференциация и индивидуализация учебного процесса создает условия для реализации индивидуальных способностей каждого отдельного студента;

- доступность участия в реализации задач курса предусматривает осуществление поисково-познавательной работы в зависимости от личных интересов студента, его степени готовности использовать иностранный язык для профессиональных целей, его уровня профессиональных знаний;

- системность в достижении образовательной цели обеспечивается решением комплекса задач, связанных между собой как форма (иностранное слово) и содержание (профессионально-ориентированное наполнение);

- последовательность в процессе поисково-познавательной деятельности в обучении от простого к более сложному, постепенному повышению требований со стороны преподавателя к качеству и профессионализму решения ситуационных профессиональных задач.

Содержание курса Business Corporate Culture включает в себя ряд тем, непосредственно связанных с профессиональной деятельностью в сфере менеджмента.

Обратимся для иллюстрации к некоторым практическим заданиям.

Ролевая игра: Знакомство с потенциальным партнером по бизнесу. Данное коммуникативное задание предполагает несколько этапов его реализации. На подготовительном этапе студенты сами выбирают страну своего будущего бизнес-партнера, давая обоснование своего выбора в условиях ведения бизнеса в Иркутском регионе. Второй этап — поисковая работа: сбор информации о предполагаемом партнере, общая информация о стране, возможные риски ведения бизнеса в этой стране, особенности бизнес-этикета. На третьем этапе группа студентов-экспертов по избранной стране проводит семинар для предполагаемой группы бизнесменов, выезжающих в эту страну для налаживания контактов. На четвертом этапе для предполагаемых бизнесменов, студенты-эксперты проводят тестирование. Основная задача тестирования заключается в оценке качества подготовки и проведения семинара, умения студентов-экспертов донести информацию до слушателя на хорошем английском языке и получить адекватную реакцию на подготовленное сообщение. Студенты часто используют презентации в формате Power-Point или Prezi.

Студенты-эксперты самостоятельно проводят анализ полученных результатов, делают вывод о качестве подготовки семинара. Преподаватель заключает работу по данной теме, обобщая свои наблюдения, и оценивает студентов индивидуально.

Еще один тип комплексного задания мы условно называем «Ситуационная задача». Целью данного задания является разработка проекта для открытия бизнеса и привлечения инвесторов. Все студенты делятся на 3 группы. Две группы студентов являются разработчиками проекта, а одна группа выступает в роли инвесторов. Перед студентами ставится коммуникативная задача найти инвесторов и убедить их вложить деньги в бизнес-проект. По опыту проведения данного сценария, студенты выбирают открытие гостиницы или ресторана в Иркутске или на озере Байкал. Интересным опытом стали проекты студентов по открытию Итальянского ресторана и этнически-ориентированной гостиницы для китайских бизнесменов. Преподаватель назначает руководителей проекта из числа, хорошо подготовленных студентов, как в плане языковой подготовки, так и в плане знаний по специальным дисциплинам. Соответственно каждый

руководитель-студент проекта распределяет обязанности и готовит встречу с инвесторами.

Групповой проект.

Возможные задания: Маркетинговые исследования; Написание деловых писем инвесторам; Проект, бизнес-план ресторана (отеля); Преимущества над другими объектами подобного типа в Иркутске; Финансовая сторона проекта.

На подготовительном этапе студенты проводят Needs Analysis по своему направлению проекта. Затем идет сбор информации, выполнение проекта и презентация проекта на собрании с инвесторами.

Студенты из параллельной группы выступают в роли инвесторов и выбирают проект. Они же приводят аргументы в пользу избранного проекта и указывают на недостатки оппонентов. Преподаватель подводит итоги и выставляет оценки.

Достаточно сложным заданием для студентов, которое, как правило, предлагается в самом конце курса является ролевая игра «Переговоры».

Предмет переговоров:

Открытие совместной программы MBA Международной Байкальской бизнес школой и Лондонской бизнес школой.

Альтернатива: Открытие совместной программы MBA Международной Байкальской бизнес школой и Австралийской бизнес школой.

Подготовительный период: Needs Analysis (ответственная сторона — студенты группы); основы организации и ведения переговорного процесса (ответственная сторона — преподаватель), выбор стратегий для переговорного процесса (преподаватель), выявление социокультурных особенностей партнеров и ведение переговоров (студенты).

Преподаватель разрабатывает серию коммуникативных и речевых заданий для студентов, чтобы успешно вести переговоры на английском языке с иностранными партнерами. В ходе подготовительного этапа студенты усваивают основные языковые клише для ведения переговоров, выполняя языковые задания, участвуют в игре переговоры-миниатюры для отработки различных этапов переговоров, такие как Small Talks, Specifying interests of both parties, Preparing alternatives, Defining bottom-line и др.

Заключительным этапом являются переговоры и подписание контракта.

Руководители делегаций подводят итоги переговоров и выполнения поставленных целей.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что поисково-познавательная деятельность способствует формированию профессиональных компетенций студентов-менеджеров, готовя их к творческой профессиональной деятельности в их будущей специальности. Именно такой подход в обучении помогает студентам успешно решать проблемные ситуации, совершенствовать умения анализировать,

вычленять проблему, осуществлять поиск ее решения, делать выводы и аргументировать их. ■

1. Азимов Э.Г. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам) [Текст] / Э.Г. Азимов, А.Н. Щуки н. – М.: Издательство ИКАР, 2009. – 448 с.

2. Бушковская Е. А. Феномен междисциплинарности в зарубежных исследованиях/ Е.А. Бушковская // Вестник Томского государственного университета. – 2010. -№330 (январь). – С.152-155.

3. Гуляева Г. Ю. Экономика и управление в условиях риска и неопределенности: монография [Текст] // Под общ. ред. Г. Ю. Гуляева — Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». — 2019. —118 с.

4. Уварова И. В. Междисциплинарные связи при обучении иностранным языкам в высшей школе / И.В. Уварова, Т.Ф. Ерина // [Электронный ресурс] // Междунар. ж-л прикладных и фундаментальных исследований. - № 3–4. - 2015. С. 724–726. - URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=6703> (Дата обращения: 23.03.2022)

5. Федорова Г. Н. Работа преподавателя по активизации познавательной деятельности студентов в процессе изучения дисциплины [Электронный ресурс] // Интернет-журнал, «Профобразование» Публикации педагогов. Вып. 22 января, 2019/ - URL: <http://xn----btb1bbce2a.xn--p1ai/blog/2019-01-22-1321> (Дата обращения^ 21.09.2022)

6. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 № 7 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)» (Зарегистрирован в Минюсте России 09.02.2016 № 41028). URL: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/330/image/330-152.pdf>

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Азимов Э.Г. Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам) [Текст] / Э.Г. Азимов, А.Н. Щуки н. – М.: Издательство ИКАР, 2009. – 448 с.

Бушковская Е. А. Феномен междисциплинарности в зарубежных исследованиях/ Е.А. Бушковская // Вестник Томского государственного университета. – 2010. - №330 (январь). – С.152-155.

Гуляева Г. Ю. Экономика и управление в условиях риска и неопределенности: монография [Текст] // Под общ. ред. Г. Ю. Гуляева — Пенза: МЦНС «Наука и Просвещение». — 2019. —118 с.

Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 12.01.2016 № 7 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)» (Зарегистрирован в Минюсте России 09.02.2016 № 41028). URL: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/330/image/330-152.pdf>

Уварова И. В. Междисциплинарные связи при обучении иностранным языкам в высшей школе /

И.В. Уварова, Т.Ф. Ерина // [Электронный ресурс] // Междунар. ж-л прикладных и фундаментальных исследований. - № 3–4. - 2015. С. 724–726. - URL: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=6703>

(Дата обращения: 23.03.2022)

Федорова Г. Н. Работа преподавателя по активизации познавательной деятельности студентов в процессе изучения дисциплины [Электронный ресурс] // Интернет-журнал, «Профобразование» Публикации педагогов. Вып. 22 января, 2019/ - URL: <http://xn---btb1bbcge2a.xn--p1ai/blog/2019-01-22-1321> (Дата обращения^ 21.09.2022)

Professional competence formation in the frame of student search and cognitive activity

УДК 504.03

ВЛИЯНИЕ БЫСТРОГО РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ НА ЭКОЛОГИЮ ПЛАНЕТЫ

© Юдалевич Н. В., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье рассматривается быстрое развитие маркетплейсов и интернет-магазинов в контексте удобства для конечного потребителя и оставляемого ими углеродного следа. Анализируется, какие именно преимущества дают данные виды торговых площадок и какой вред они потенциально наносят окружающей среде и почему.

Ключевые слова: маркетплейс, интернет-магазин, углеродный след, онлайн-продажи, разумное потребление

В настоящее время всё больше и больше покупок уходят из оффлайна в онлайн. Люди предпочитают совершать покупки, не выходя из дома.

Во-первых, это значительно экономит время, затрачиваемое на совершение покупки. Не надо идти (или ехать) в магазин. За короткое время можно «посетить» большое количество магазинов. Нет необходимости стоять в очереди в кассу. Во-вторых, есть возможность изучить все параметры товара в спокойной обстановке, написанные удобным размером шрифта, изучить всю возможную информацию о товаре. А не только то, что помещается на этикетке. В-третьих, сравнить с помощью встроенных сервисов различные модели и бренды по ряду ключевых параметров. В-четвёртых, нет необходимости коммуницировать с большим количеством персонала и других покупателей, что оказалось особенно актуальным во время пандемии Covid-19.

В связи с вышеперечисленными факторами в последнее время наблюдается быстрый рост различных торговых интернет-площадок и маркетплейсов, которые вместе с пользой и удобством для покупателей наносят всё более ощутимый вред экологии планеты, оставляя после

© Suslova A., 2022

The article deals with the issue of the formation of students' professional competencies in the field of study 38.03.02 Management through the involvement of students in the process of independent search for the necessary information to solve professional problems, its critical reflection, application in appropriate situations to make effective decisions in the classroom in English for special purposes. Examples of the organization of the educational process and forms of implementation of the tasks set by the teacher in the course of studying the course «Corporate Culture of Business Communication» in English are given, taking into account an interdisciplinary approach to training professional managers.

Keywords: cognitive activity, professional competencies, critical thinking, business conversation

себя значительный углеродный след и массу не перерабатываемого мусора.

Тем не менее, развитие данного способа продаж не прекращается, развиваются как международные маркетплейсы, так и те, что работают в основном внутри конкретной страны.

К международным площадкам можно отнести безусловного лидера на мировом рынке глобальную виртуальную торговую площадку AliExpress, предоставляющую товары от производителей из КНР, а также России, Европы, Турции и других стран. Товары продаются, как в розницу, так и мелким оптом.

Американская компания Amazon — крупнейшая в мире на рынках платформ электронной коммерции, была основана как интернет-магазин по продаже книг, а затем разрослась до интернет-площадки по продаже практически любых товаров — от цифровых товаров до одежды и мебели. Поддерживает отдельные розничные сайты для некоторых стран мира, а также предлагает международную доставку своих продуктов в некоторые другие страны.

Другая известная американская компания eBay предоставляет услуги в области интернет-аукционов и интернет-магазинов. На ней пользователи могут как покупать товары по фиксированным ценам, так

и участвовать в аукционах. Кроме того, каждый может стать продавцом и продавать товары собственного производства, либо устраивать на них аукционы.

Также довольно известным представителем является британский онлайн-магазин одежды и косметики ASOS, продающий товары более чем 850 брендов по всем странам мира. Интересным является то, что название площадки как раз отражает сущность и удобство интернет-покупки — «As Seen On Screen», что можно трактовать как «то, что увидел на экране», хотя изначально имелась в виду продажа одежды и аксессуаров знаменитостей.

Если рассматривать российские площадки, то одной из самых старых и давно утвердившихся на рынке является компания OZON, которая изначально была крупнейшим российским интернет-магазином, а в последнее время перешла в разряд популярных маркетплейсов. Доставляет товары по России, а также в Беларусь и Казахстан.

Lamoda — один из крупнейших интернет-магазинов одежды и обуви, работающий в России и СНГ. Имеет как офлайн точки продаж, так и является крупным интернет-магазином.

И, конечно, же стоит обратить внимание на, ставший в последнее время невероятно популярным маркетплейсом одежды, обуви, электроники, детских товаров, товаров для дома и прочего — Wildberries

Работает в России, США, Франции, Италии, Испании, Белоруссии, Казахстане, Кыргызстане, Армении, Польше, Словакии, Германии, Израиле, Молдавии, Турции и Узбекистане. Имеет огромное количество собственных пунктов самовывоза товаров, за счёт чего стал самым популярным маркетплейсом по мнению россиян.

Также на сегодня существуют такие интернет-сервисы, как Авито, который предназначен для размещения товаров (новых и б/у), о недвижимости, вакансиях. На нём могут размещать объявления как частные лица, так и компании. У ресурса есть платная доставка товаров, но в основном объявления ориентированы на самовывоз. Изначально сервис позиционировался как ресурс для продажи личных вещей, чаще всего старых, существующих у продавца в единственном экземпляре или в небольшом количестве. Это были в основном частные продажи. Сейчас сервис вырос практически до маркетплейса.

Еще одним типом интернет площадок для покупки товаров являются сервисы совместных покупок, такие как Сима-ленд. Изначально сервис базировался на оптовых покупках, то есть покупках партии товара несколькими участниками. За счёт этого цена на товар оставалась оптовая, и покупатели таким образом сэкономили свои средства. При покупке товары доставляются в импровизированные пункты выдачи (чаще всего это частные лица, желающие подзаработать, хранящие товары у себя дома и выдающие покупателям).

Также не стоит забывать о группе компаний, работающих на доставке продуктов питания. Это всем известный Сбермаркет, Яндекс.лавка и им подобные. Такие сервисы доставляют продукты населению со своих складов, тем самым освобождая население от необходимости ходить по магазинам и выбирать продукты в комфортной обстановке.

Не смотря на то, что все вышеописанные сервисы предназначены для осуществления интернет-продаж, они отличаются по многим параметрам.

Маркетплейс — это интернет-платформа, на которой продавцы и покупатели находят друг друга и взаимодействуют между собой с целью совершения акта покупки-продажи товара. У данных платформ бывает очень разная специализация: от универсальных торговых площадок с товарами на все случаи жизни до отраслевых маркетплейсов. На маркетплейсах продавцами могут выступать как компании, так и физические лица.

Чем маркетплейс отличается от интернет-магазина? Хотя порой сложно провести грань и точно определить — маркетплейс это или интернет-магазин, различия всё же есть.

1. Количество продавцов и товаров на площадке. Интернет-магазин обычно торгует товарами одного или нескольких брендов. В маркетплейсе представлена продукция многих продавцов, часто — из множества разных категорий.

2. Связь с оффлайном. У многих интернет-магазинов есть представительство в оффлайне. У маркетплейсов таких представительств обычно нет, зато есть пункты выдачи товаров.

В связи с быстрым развитием технологий и массовой цифровизации всех основных сфер жизни человека и общества маркетплейсы развиваются всё более стремительно.

По мнению регионального директора по России, СНГ и Восточной Европе, Dynamic Yield Тыщенко А.: «Даже те компании, у которых до 2020 года не было своего веб-сайта, внезапно вышли в онлайн. Но у новичков e-commerce зачастую не хватает серверной инфраструктуры, чтобы справиться с ростом трафика и требованиями, которые предъявляются к участникам рынка».

С другой стороны, маркетплейсы уже обладают опытом и инфраструктурой, необходимыми для удовлетворения потребностей и продавцов, и покупателей. Так что, быстрое развитие маркетплейсов также связан с низким порогом входа на них для продавцов.

Кроме описанного выше, для покупателей же маркетплейсы, да и онлайн-магазины привлекательны по ряду таких причин, как:

- гибкая система скидок;
- быстрая доставка;
- возможность возврата не подошедшего товара.

За счёт чего достигается возможность давать скидки, быстро доставлять и возвращать товары?

Товары уже не хранятся на складе магазина, они хранятся либо на складе маркетплейса, либо «дома» у продавца (по системе FBS или FBO). При системе FBO все товары продавца хранятся на огромном региональном складе, и при совершении покупки упаковываются и отправляются покупателю.

При этом каждый товар упаковывается в индивидуальном порядке, поскольку зачастую покупатель берёт лишь одну позицию одного товара. Иногда можно получить, например, 20 пакетиков жидкого корма для кошек, где каждый пауч упакован в отдельный полиэтиленовый пакет с отдельной маркировкой. Продавцы объясняют это, во-первых, тем, что они заботятся о сохранности продукта, а во-вторых, что покупатель может

заказать любое количество, начиная с 1 штуки. Также, если продаётся хрупкий или потенциально «грязный» (имеющий возможность пролиться) товар, его упаковывают в большое количество упаковочного материала, даже если это одна единица товара.

Каждый товар должен быть маркирован, поэтому на упаковку приклеивается этикетка со штрихкодом. В итоге, если даже очень аккуратно распаковать товар, повторное использование упаковки практически невозможно.

По данным вс.ги за I полугодие 2021 года на внутрисоссийском рынке e-commerce было совершено 675 млн. заказов [3]. И количество заказов продолжает расти.

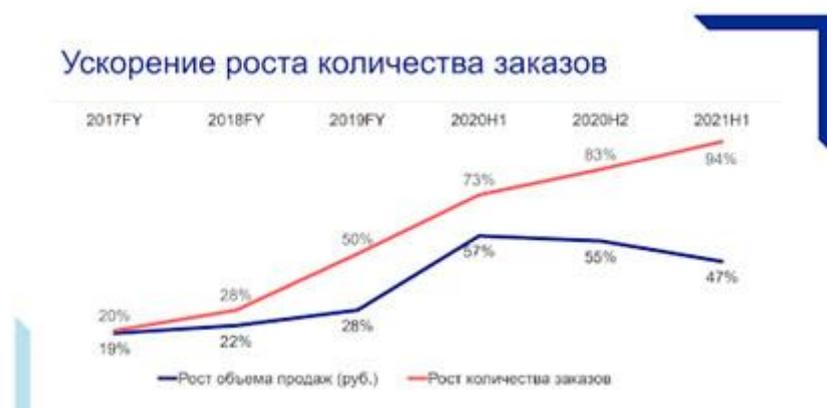


Рис. 1. Ускорение роста количества онлайн-покупок

Даже если предположить, что каждый заказ — это всего лишь одна упаковка, получится, что всего за полгода благодаря покупкам онлайн в России было 675 миллионов единиц упаковки. Сегодня не представляется возможным посчитать, какой процент покупателя сдают в переработку, ибо у нас пока не существует четкой отлаженной системы сортировки и переработки мусора. Итак, предполагая даже не увеличение, а хотя бы поддержание на том же уровне количества продаж онлайн с доставкой за период, начиная с 1 квартала 2021 года было произведено, использовано и выброшено на свалку около 2 млрд. единиц упаковки, большинство которой, как известно, представляет собой различные виды пластика.

При совершении онлайн-покупок появилась еще одна проблема — увеличился процент возврата товаров. По сравнению с оффлайном (около 8 % возвратов) при онлайн-покупках процент возврата вырос до 25 %. Во основном возвраты происходят при покупке одежды, обуви и электроники, а также украшений и товаров для красоты и здоровья [4]. Причины таких высоких показателей возвратов в том, что эти товары необходимо либо примерять, либо пробовать в действии. Описание не всегда даёт полную картину. В итоге происходят возвраты.

И возвраты и, собственно транспортировка индивидуальных заказов оставляет значительный углеродный след. В настоящее время разрабатываются алгоритмы расчёта величины

углеродного следа, которые учитывают уникальные характеристики каждого заказа — типа товара. Расстояние от склада до пункта доставки, вес товара, его объём и т.п. Создаются специальные приложения, где пользователь может сам рассчитать величину углеродного следа. Но пока эти разработки еще не вошли массово в жизнь обычного пользователя. Поэтому маркетплейсы и другие интернет-площадки стараются минимизировать количество возвратов, вводя, например, платный возврат товаров. Это не касается товаров ненадлежащего качества и товаров, доставленных по ошибке.

Как же определить величину углеродного следа и вреда, наносимого таким удобным способом покупки товаров? И как уменьшить наносимый вред?

Углеродный след — это объем парниковых газов, которые попадает в окружающую среду от деятельности людей, компаний, городов и государств. К парниковым газам относят не только диоксид углерода, или CO₂, но и, например, метан и закись азота.

Определение величины углеродного следа, оставляемого кем-либо или кем-либо — достаточно трудоёмкий и сложный процесс. При продаже товара необходимо учитывать:

- вес и объём товара;

- его параметры (хрупкость, агрегатное состояние и пр.);
- расстояние, на которое доставляется товар;
- время хранения товара до момента вручения покупателю;
- сколько времени товар хранился на складе маркетплейса или интернет-магазина.

От всех этих характеристик зависят расчёты, которые, в свою очередь должны учитывать затраты электроэнергии, топлива, в которых выражается все параметры продаваемого товара.

Современные ресурсы предлагают расчет углеродного следа, как частным лицам, так и компаниям. В РФ существует ГОСТ Р 56276–2014 /ISO/TS 14067:2013, в котором детализируются принципы, требования и руководящие указания для количественного определения и передачи информации по углеродному следу продукции (УСП), включая услуги, основанные на выбросах ПП и удалении в течение жизненного цикла продукции, но всей жизнедеятельности компании [5].

Кроме того, в рамках деятельности по уменьшению углеродного следа, маркетплейсы начинают переход на электронный документооборот. Наиболее популярные маркетплейсы, такие как Lamoda, Ozon и Яндекс.Маркет, Wildberries, уже подключены к электронному документообороту, поскольку бумажная нагрузка на маркетплейсы и интернет-магазины всё возрастает. В перечень документов, которыми продавец обменивается с маркетплейсами, входят:

- товарные накладные;
- акты о доставке;
- доверенности на возврат товара;
- чеки, квитанции и др. [1]

Следующим не менее важным шагом можно считать платный возврат не понравившихся товаров. Поскольку при возврате углеродный след возрастает за счёт необходимости хранения, переупаковки и транспортировки возвращаемых товаров, необходимо сокращать возможность возврата товаров.

Теперь в личные кабинеты покупателей содержат раздел с информацией о количестве покупок, сумме выкупа и возвратах товаров. Исходя из этого и параметров товара, рассчитывается сумма за возврат.

Еще одним важным условием уменьшения углеродного следа является работа с упаковкой. Необходимо переходить на биоразлагаемую упаковку, такую как бумага и картон, в том числе повторного использования. Использование перерабатываемых видов пластика, над использованием которого должен быть установлен контроль. Необходимо минимизировать возможность использования не перерабатываемого пластика. Очень важным также является пересмотр способа маркировки товара — оснащения товаров

штрихкодами без использования клейкой бумаги, которая также мало подлежит переработке.

Также интересным и полезным решением представляется экодизайн — придание упаковке дополнительных свойств с возможностью ее дальнейшего (или повторного) использования.

Тем не менее, всё вышеизложенное не в состоянии решить проблемы углеродного следа полностью. Поэтому в настоящее время как нельзя более актуальной становится философия разумного потребления

Разумное потребление (встречается синонимичный термин «ответственное потребление») — образ мышления и соответствующий стиль жизни, который подразумевает экономное использование невозполнимых или долго возобновляющихся природных ресурсов [2]. К принципам разумного потребления можно отнести:

- свести к минимуму накопление природных и любых других ресурсов;
- уменьшить количество отходов за счет повторного использования (ресайклинг);
- практиковать раздельный сбор отходов и развивать экономику замкнутого цикла;
- использовать возобновляемые ресурсы;
- внедрять продукты с большим циклом жизни;
- делиться опытом с будущими поколениями.

Это касается не только частных лиц, людей, которые всё больше и больше покупают на маркетплейсах и в интернет-магазинах, решение проблемы должно быть комплексным — начиная от предприятий производителей товаров, торговых площадок, какими бы они ни были и, заканчивая конечным потребителем. ■

1. Как устроены маркетплейсы: тонкости работы и отличия от интернет-магазина [Электронный ресурс] // РБК-тренды: официальный сайт. — Электрон. дан. — URL: <https://trends.rbc.ru/trends/industry/6109315b9a79476856b81c3a> (Дата обращения: 30.09.2022)

2. Разумное потребление и минимализм [Электронный ресурс] // Bezotxodov.ru: официальный сайт. — Электрон. дан. — URL: <https://bezotxodov.ru/jekologija/razumnoe-potreblenie> (Дата обращения: 30.09.2022)

3. Анализ рынка маркетплейсов. Топ-4 тренда 2022 года минимализм [Электронный ресурс] // vc.ru: официальный сайт. — Электрон. дан. — URL: [https://vc.ru/trade/355641-analiz-rynka-marketpleysov-top-4-trenda-2022-goda#:~:text=%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B8%202020%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0%20%D1%83%D0%B6%D0%B5%20%D0%B2%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B0%D1%82%D0%BB%D1%8F%D1%8E%D1%82,%D0%BC%D0%BB%D1%80%D0%B4%20%D1%80%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%B9%20\(%2B47%25\)](https://vc.ru/trade/355641-analiz-rynka-marketpleysov-top-4-trenda-2022-goda#:~:text=%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B8%202020%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0%20%D1%83%D0%B6%D0%B5%20%D0%B2%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B0%D1%82%D0%BB%D1%8F%D1%8E%D1%82,%D0%BC%D0%BB%D1%80%D0%B4%20%D1%80%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%B9%20(%2B47%25)) (Дата обращения: 30.09.2022)

4. Возвраты в eCommerce: причины и механики сокращения минимализм [Электронный ресурс] // vc.ru: официальный сайт. — Электрон. дан. —

URL:<https://vc.ru/marketing/210976-vozvraty-v-ecommerce-prichiny-i-mehaniki-sokrashcheniya#:~:text=%D0%92%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8B%20%E2%80%94%20%D1%8D%D1%82%D0%BE%20%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%20%D0%B6%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B8%20%D1%80%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%B9%D0%BB%D0%B0,%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82%2D%D0%BC%D0%B0%D0%B3%D0%B0%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D1%85%20%E2%80%94%2025%25> (Дата обращения: 30.09.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Анализ рынка маркетплейсов. Топ-4 тренда 2022 года минимализм [Электронный ресурс] // [vc.ru: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:\[https://vc.ru/trade/355641-analiz-rynka-marketpleysov-top-4-trenda-2022-goda#:~:text=%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B8%202020%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0%20%D1%83%D0%B6%D0%B5%20%D0%B2%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B0%D1%82%D0%BB%D1%8F%D1%8E%D1%82,%D0%BC%D0%B%D1%80%D0%B4%20%D1%80%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%B9%20\\(%2B47%25\\)\]\(https://vc.ru/trade/355641-analiz-rynka-marketpleysov-top-4-trenda-2022-goda#:~:text=%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B8%202020%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0%20%D1%83%D0%B6%D0%B5%20%D0%B2%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B0%D1%82%D0%BB%D1%8F%D1%8E%D1%82,%D0%BC%D0%B%D1%80%D0%B4%20%D1%80%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%B9%20\(%2B47%25\)\) \(Дата обращения: 30.09.2022\)](https://vc.ru/trade/355641-analiz-rynka-marketpleysov-top-4-trenda-2022-goda#:~:text=%D0%9F%D0%BE%D0%BA%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB%D0%B8%202020%20%D0%B3%D0%BE%D0%B4%D0%B0%20%D1%83%D0%B6%D0%B5%20%D0%B2%D0%BF%D0%B5%D1%87%D0%B0%D1%82%D0%BB%D1%8F%D1%8E%D1%82,%D0%BC%D0%B%D1%80%D0%B4%20%D1%80%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B5%D0%B9%20(%2B47%25))

Возвраты в eCommerce: причины и механики сокращения минимализм [Электронный ресурс] // [vc.ru: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:<https://vc.ru/marketing/210976-vozvraty-v-ecommerce-prichiny-i-mehaniki-sokrashcheniya#:~:text=%D0%92%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8B%20%E2%80%94%20%D1%8D%D1%82%D0%BE%20%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%20%D0%B6%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B8%20%D1%80%94%2025%25> \(Дата обращения: 30.09.2022\)](https://vc.ru/marketing/210976-vozvraty-v-ecommerce-prichiny-i-mehaniki-sokrashcheniya#:~:text=%D0%92%D0%BE%D0%B7%D0%B2%D1%80%D0%B0%D1%82%D1%8B%20%E2%80%94%20%D1%8D%D1%82%D0%BE%20%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%20%D0%B6%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B8%20%D1%80%94%2025%25)

Как устроены маркетплейсы: тонкости работы и отличия от интернет-магазина [Электронный ресурс] // РБК-тренды: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:<https://trends.rbc.ru/trends/industry/6109315b9a79476856b81c3a> (Дата обращения: 30.09.2022)

Какой углеродный след мы оставляем и что поможет его сократить? [Электронный ресурс] // HSE risc management: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:<https://hseblog.ru/post/kakoy-uglerodnyy-sled-my-ostavlyаем-i-chto-pomozhet-ego-sokratit> (Дата обращения: 30.09.2022)

Разумное потребление и минимализм [Электронный ресурс] // [Bezotxodov.ru](https://bezotxodov.ru/): официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:<https://bezotxodov.ru/jekologija/razumnoe-potreblenie> (Дата обращения: 30.09.2022)

Impact of the rapid development of online sales on the ecology of the planet

© Iudalevich N., 2022

This article examines the rapid development of marketplaces and online stores in the context of end-user convenience and their carbon footprint. It analyzes exactly what advantages these types of trading platforms provide and what harm they potentially cause to the environment and why.

Keywords: marketplace, online store, carbon footprint, online sales, smart consumption

УДК 338.26

РИСКИ МАСШТАБНОЙ ЦИФРОВИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

© Юдалевич Н. В., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

В данной статье рассматриваются основные риски глобальной цифровизации. Всё больше сфер жизни человека и общества переводятся в цифровой формат. В статье выявляются основные проблемы, связанные с переходом основных сфер деятельности человека в новый — цифровой формат.

Ключевые слова: цифровизация, риски цифровизации, интеллектуальная собственность, коммерческая тайна, защита персональных данных, фейковая информация, цифровое мошенничество, системный подход

Проблема стремительного развития информационных технологий (ИТ) и глобальной цифровизации, использование ИТ в повседневной жизни, давно стало предметом обсуждения, горячих споров, сомнений и неуверенности.

Под цифровизацией принято понимать внедрение цифровых технологий в различные сферы жизнедеятельности человека, в частности, и

общества в целом для улучшения качества жизни, освобождения от рутины и более быстрого развития.

В современном мире всё больше и больше сфер жизни человека переходят из оффлайна в онлайн, подвергаются оцифровке персональные данные граждан, цифровизируются бизнес-процессы и пр. Новые реалии жизни подразумевают оцифровку подавляющего большинства сфер человеческой

жизни. Темпы и масштабы цифровизации растут с каждым днём.

Безусловно, цифровизация призвана улучшить жизнь человека, сделать информацию более доступной, ускорить бизнес-процессы, облегчить поиск необходимой информации, сделать более прозрачными многие операции, снизить возможность мошенничества и манипуляций,

упорядочить информационные потоки и снизить потери и издержки при передаче информации.

Но, как любое явление, обладающее положительным эффектом, цифровизация сопровождается множеством рисков. В данной статье мы попытаемся рассмотреть, какие же риски глобальной цифровизации существуют на сегодняшний день.



Рис. 1. Основные риски масштабной цифровизации

Законодательная база. Хотя все риски цифровизации очень важно учитывать и по возможности минимизировать, начнем с самого, на наш взгляд, главного, с законодательной базы.

Цифровые технологии развиваются стремительно, а процедура принятия законов — дело далеко не одного дня.

«Право, как всегда, отстает от реальности и технического прогресса, а технологии заставляют нас торопиться с поиском ответа на ... вопросы выработкой новых правовых решений, чтобы предусмотреть все правовые риски. Важно, чтобы в таком правовом регулировании были заложены возможные механизмы защиты интересов человека» [1].

В итоге на свет появляются, работают и участвуют в жизни человека технологии, никак или весьма слабо подкреплённые законодательством. Это касается многих сфер нашей жизни. В частности, на сегодня нет эффективных мер пресечения онлайн-мошенничества. Существует множество лазеек для совершения противоправных действий в сфере онлайн-платежей, банковского онлайн-обслуживания и многих других. Большая часть ответственности на сегодня лежит на плечах

рядовых граждан — только их бдительность является гарантией, ибо не всегда возможно отличить действия официальных структур от противоправных действий мошенников.

В данном случае речь идет о том, что после совершения противоправных действий в цифровой сфере, злоумышленники просто удаляют все следы своей деятельности — сайты, банковские счета и карты, а также прочие атрибуты.

Кибермошенничество становится всё более серьезной проблемой. Мошенники используют новости как способ обмана людей в Интернете. Некоторые предлагают установить программы и другое «полезное» ПО на персональные устройства пользователей. Разумеется, не бесплатно, а за определенное вознаграждение. Подобные действия могут привести к утечке персональных данных, благодаря чему мошенники могут получить данные банковского счёта, карты и пр. пользователя, установившего ПО [6].

Правоохранительные органы не могут воздействовать на не существующую на момент подачи заявления потерпевшим организацию, либо это представляется весьма затруднительным. Во всяком

случае, массово совершаемые в настоящее время мошенничества так и остаются безнаказанными.

В качестве примера можно привести поддельный сайт РЖД (существовал до февраля 2022 года) для продажи билетов на поезд, который похищал базу данных РЖД в реальном времени и якобы продавал билеты на поезд, но при оплате снимал сумму гораздо большую, чем стоимость билетов. Плательщик подтверждал оплату, не видя от кого пришел запрос и не предоставляя, разумеется, последствий. После массовых обращений потерпевших в полицию сайт исчез, но никакие суммы потерпевшим возвращены не были. Таких примеров существует масса, поддельные сайты появляются постоянно, отрабатывают некоторую сумму и исчезают, чтобы позже появиться в новом облики с использованием быстро появляющихся новых технологий, используемых, в данном случае, во вред обществу.

В связи с таким быстрым развитием информационных технологий скорее всего необходим пересмотр процедуры и скорости принятия законопроектов в сфере цифровизации, дабы увязать скорость развития ИТ с законодательной базой, их сопровождающей и обеспечивающей их нормальное функционирование.

Далее, интеллектуальная собственность и коммерческая тайна. Разумеется, существует закон об интеллектуальной собственности, но многообразие форм последней, появляющиеся всё новые и новые ее формы, создают трудности в интерпретации закона и сложности в его исполнении.

По утверждению Всемирной организации интеллектуальной собственности «в качестве коммерческой тайны может охраняться любая информация, которая дает предприятию конкурентное преимущество и является секретной» [2]. То есть, любые методики, ноу-хау, технологии производства, инструкции по созданию или разработке и другие подобные формы являются предметом интеллектуальной собственности. Коммерческой тайной, в целом, могут являться любые сведения, дающие конкурентное преимущество организации или физическому лицу. Но как раз по причине многообразия форм интеллектуальной собственности и сведений, составляющих коммерческую тайну, весьма затруднительно формализовать, а значит и цифровизовать законодательную базу в их. В следствие чего в настоящее время наблюдается большое количество злоупотреблений в данной области. В сети Интернет часто можно найти не санкционированную размещенную информацию. Например, очень часто на пиратских сайтах можно найти литературу, продаваемую в издательствах в электронном виде. И данный вопрос на сегодня практический никак не регулируется, а явление носит массовый характер.

Далее рассмотрим вопрос защиты персональных данных. Сегодня ни одна онлайн покупка, не обходится без регистрации, при которой покупатель вынужден ввести свои контактные данные. То же касается любых других регистраций в любых цифровых сервисах, будь то обучение, оплата счетов, участие в мероприятиях и т. п. Разумеется, это необходимо для коммуникаций с пользователями, для их идентификации, для осуществления контроля и исполнения законов.

Реализация мер по защите персональных данных в соответствии с Федеральным законом № 152-ФЗ от 27.07.2006 «О персональных данных» — это зона ответственности оператора, т. е. субъекта, осуществляющего сбор и обработку данных в информационной системе. Как правило, таким субъектом выступает компания, владеющая базами данных своих сотрудников и клиентов либо сторонняя организация, уполномоченная компанией-владельцем [5]. Но при этом существуют неблагонадежные компании, «сливающие» базы данных с персональными данными сторонним организациям, а также хищения баз данных сторонними организациями для совершения мошеннических действий.

Здесь очень важным представляется задача создания эффективных технических средств защиты персональных данных, а также обеспечить законодательную базу для эффективной борьбы с хищениями и «сливами» персональных данных в соответствии с законом об их неприкосновенности.

Также необходимо четкое правовое регулирование всех цифровых бизнес-процессов в соответствии с появляющимися и модернизирующимися постоянно цифровыми сервисами, обеспечивающими бизнес-процессы.

Подделка информации и фейки

Технологии достигли на сегодняшний день такого уровня, что подделать возможно всё: видео- и фото-контент, сканы паспортов, водительских прав, счетов, справок и т. д. Для этого используются различные программы работы с графикой — от привычного всем Adobe Photoshop'a до специально разработанных для подделки документов программ. Возможность подделки документов возрастает в разы по сравнению с доцифровым миром, она становится доступна всё более широкому кругу лиц и перестает быть чем-то недоступным [7]. Возникает целая индустрия подделки документов, своего рода теневой рынок, на котором предлагаются услуги по подделке любого типа документов.

Как избежать возможности подделки личных данных и документов? Существует рекомендация — не делиться сегодня своими данными в сети. Но на деле это представляется нереальным. Многие функции перенесены в цифровую сферу — платежи, оформление документов, покупка билетов и прочее. Как отличить, каким сервисам можно доверять персональные данные и документы, а каким нельзя и как быть уверенными в защищенности каналов, по которым передается информация от конечного

пользователя в «проверенные» организации? На сегодняшний день таких гарантий нет. Всегда есть возможность взлома, кибератаки, другого способа хищения данных. Разумеется, взломы и хищения случаются и в оффлайне. Но оффлайн общество существует неизмеримо дольше онлайн общества и в нём уже выработаны эффективные методы борьбы и механизмы пресечения мошенничества. Соответственно, он встречается, но реже, чем в онлайн.

Как же обычному члену цифрового общества уберечься от мошенничества? Пока что просто стараться соблюдать «правила гигиены» в онлайн. Без необходимости не делиться персональными данными, не отправлять документы в непроверенные источники, не знакомиться с неизвестными людьми в сети с целью проведения финансовых операций и других подобных действий, использовать только защищённые каналы связи. Также обращаться осторожно со своими паролями, хранить их в надёжном месте. Звучит как нечто совсем очевидное и, тем не менее, это самый эффективный способ не попасть в лапы цифровых мошенников.

Фейковая информация. С переходом в цифровую сферу возрастает возможность подделки не только документов, но и любой другой информации, любых фактов жизни человека и общества. Технологии находятся на таком уровне, что обычному человеку абсолютно невозможно отличить достоверную информацию от поддельной. Существует масса программ для создания, редактирования и монтажа фото и видео любой сложности, которые почти невозможно проверить на достоверность.

Не так давно появился новый термин — фейк (fake — англ., подделка), который означает фальшивые новости, поддельную информацию любого вида, будь то фото, видео или текст, распространяемые по цифровым медиа- и другим каналам (например, соцсетям).

Как распространяется фейковая информация? Ее могут распространять СМИИ. Как умышленно, так и по невозможности установить ее недостоверность. Она может распространяться в соцсетях самими пользователями сети. Которые уж точно не имеют надежных способов ее проверки. Фейки могут публиковать боты — программы, которые создаются специально для этой цели. Также за распространение фейковых новостей нередко отвечают реальные люди, которые публикуют со своих аккаунтов заведомо неверные данные для привлечения внимания.

Для чего создаются фейки? Во-первых, для дезинформации населения в целом и конкретных групп людей в частности, с целью формирования определенного информационного фона. Во-вторых, они могут стать инструментом для выманивания денег у населения. К ним относятся звонки якобы от банков, различные ложные просьбы о помощи, например, о переводе денег на лечение заболевшего родственника. Основная задача таких фейков —

вызвать у людей определенного рода эмоции, ввести в заблуждение, побудить к определённым действиям, а также к распространению фейковой новости.

Помимо вышеописанного существует еще ряд аспектов, которые необходимо учитывать, говоря о масштабной или даже глобальной цифровизации. Сам термин «глобальная» подразумевает некую систему, охватывающую все стороны и аспекты жизни человека и общества в целом. Масштабная цифровизация, как первый этап глобальной, призвана охватить большую часть сфер жизни человека и общества. Поэтому при цифровизации общества необходим системный подход, который обеспечит корректные связи между различными частями системы всеми ее участниками. Недостаточно «оцифровать» кусочек отрасли или отдельный аспект какого-либо бизнес-процесса. Необходимо создать целостную систему, включающую все аспекты деятельности. Невозможно, а точнее, весьма неэффективно, оцифровывать лишь часть бизнес-процессов, оставляя остальное в оффлайновом режиме, поскольку стыковка данных, их проверка на соответствие и последующая аналитика для определения дальнейших действий займет нерентабельное количество времени и потратит лишние ресурсы.

Разные системы и платформы. Кроме того, необходимо учитывать тот факт, что на сегодняшний день существует множество разнородных систем и платформ, передача данных между которыми невозможна либо весьма ресурсоёмка.

Процесс цифровизации сфер деятельности человека порождает новую, до ныне не существующую экосистему, в которой формируются свои законы взаимодействия между элементами. «Экосистема — основа цифровой трансформации. Она объединяет ИТ- и бизнес-функции организации: управление ИТ, работу с персоналом HR и талантами, административно-хозяйственную деятельность (АХО), бухгалтерский учет, закупки» [3]. Как в любой экосистеме, нарушение связей и информационных потоков влечёт за собой сбои, некорректные результаты и разного рода проблемы.

Как достигнуть наилучшего взаимодействия между компонентами системы и что мешает эффективному взаимодействию.

Главной проблемой при осуществлении глобальной цифровизации является многоплатформенность. На сегодня в мире (и, в частности, в России) существует огромное количество программных комплексов, СУБД, порталов от разных производителей, которые зачастую работают как «вещь в себе», то есть дают, возможно, нужный и качественный результат в рамках одной конкретной задачи и никак не стыкуются с внешним миром.

Приведем пример понятный всем обычным пользователям — онлайн-покупки среднестатистического пользователя. Человека покупает товары повседневного спроса на различных онлайн-площадках, а также оффлайн. При это использует одну или несколько банковских карт, а также наличные деньги. Если человек захочет проанализировать движение своих средств в рамках месяца, года или на протяжении более долгосрочного периода, ему придется использовать дополнительное приложение, как минимум Excel, куда придется вбивать данные вручную. Если бы система продаж была единой экосистемой с возможностью мгновенной, а главное, автоматической системой фиксации и хранения данных о покупках, пользователь мог бы анализировать свои траты и выстраивать их более эффективным образом, отслеживая все финансовые потоки.

Что работает «на кухне», работает и в экономике в целом. Те же проблемы возникают на любом предприятии, когда информация из одной подсистемы недоступна в другой. Но то, что может делать вручную частное лицо (хоть и с дополнительными затратами) невозможно на предприятии в силу больших информационных потоков.

Итак, «единая платформа решает большинство проблем, препятствующих цифровизации компании: технологическую разрозненность систем управления, отсутствие информации по ИТ-мощностям, сложные интеграции различных сервисов, неоправданные издержки на внедрение и поддержку процессов» [3].

Следующей проблемой, достойной рассмотрения является ввод неактуальных или некорректных данных.

По данным исследования «Качество корпоративных данных 2016» неправильное применение данных может привести к финансовым потерям (как считают 42 % респондентов) и принятию неверных решений (39 %). 94 % признают, что некачественные данные вредят бизнесу, но только 40 % уверены в достоверности своих корпоративных данных. 70 % компаний уверены, что объемы данных увеличатся на 20 % в следующем году. А когда данных слишком много, они становятся проблемой. Неактуальные данные выливаются в расходы на выделение необходимой информации из моря случайных фактов [4].

Известно, что в настоящее время данные в автоматизированные системы и базы данных до сих пор вводят в основном люди, для улучшения жизни которых и осуществляется цифровизация. Пока еще существует слишком мало систем, которые сами «снимают показания» и загружают их в систему без участия человека. Человек же не застрахован от ошибок при самостоятельном вводе данных в автоматизированные системы. В итоге в системах появляется некорректная информация, которая негативно влияет на функционирование системы и

выработку достоверных результатов, анализа и последующего планирования.

Говоря о многоплатформенности и разнородности существующих систем, следует обратить внимание и на такую проблему, как зависимость от зарубежного программного обеспечения. Существуют признанные в мире производители того или иного ПО, утрата доступа к которому может весьма негативно сказаться на успешности работы того или иного предприятия. С другой стороны, программное обеспечение, разработанное самим предприятием, может не стыковаться с ПО и данными других разработчиков. Необходим компромисс, построенный на сотрудничестве и открытости, достижение которых пока еще весьма проблематично.

Подводя итоги, можно констатировать, что при проведении масштабной цифровизации и массовом внедрении цифровых технологий в жизнь человека в частности и общества в целом, необходимо обеспечить системный подход к процессу внедрения, а также учитывать все возможные риски. ■

1. Сазонова М. Право в цифре: какие разработки есть уже сейчас? [Электронный ресурс] // Гарант.ру: информационно-правовой портал. – Электрон. дан. – URL:<https://www.garant.ru/article/1554367/?ysclid=17y59fn0g7614875644#2> (Дата обращения: 28.09.2022)

2. Коммерческие тайны [Электронный ресурс] // WIPO: всемирная организация интеллектуальной собственности: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:<https://www.wipo.int/tradesecrets/ru/> (Дата обращения: 28.09.2022)

3. Платформы и экосистемы [Электронный ресурс] // IT World: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:<https://it--world-ru.turbopages.org/turbo/it-world.ru/s/cionews/business/181317.html> (Дата обращения: 28.09.2022)

4. Как данные могут навредить бизнесу [Электронный ресурс] // СnewsКлуб: блоги экспертов и ИТ-компаний: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:https://club.cnews.ru/blogs/entry/import_kak_dannye_mogut_navredit_biznesu_d7de?ysclid=17y5quqt4a435860722 (Дата обращения: 28.09.2022)

5. Создание системы защиты персональных данных [Электронный ресурс] // Traffic inspector next generation: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:<https://www.smart-soft.ru/blog/praktika-sozdanie-sistemy-zaschity-personalninyh-dannyh/> (Дата обращения: 28.09.2022)

6. Шейкин А.Г. Цифровое мошенничество: как в эпоху цифровизации злоумышленники пользуются уходом иностранного ПО с российского рынка и создают новые схемы кибермошенничества [Электронный ресурс] // Совет федерации федерального собрания РФ: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:<http://council.gov.ru/services/discussions/blogs/134243/> (Дата обращения: 28.09.2022)

7. Цифровое мошенничество: риски и ущерб [Электронный ресурс] // Банковское обозрение: финансовая сфера: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:<https://bosfera.ru/bo/cifrovoe-moshennichestvo-riski-i-ushherb?amp> (Дата обращения: 28.09.2022)

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Как данные могут навредить бизнесу [Электронный ресурс] // СnewsКлуб: блоги экспертов и ИТ-компаний: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:https://club.cnews.ru/blogs/entry/import_kak_dan

nye_mogut_navredit_biznesu_d7de?ysclid=17y5quqt4a435860722 (Дата обращения: 28.09.2022)

Коммерческие тайны [Электронный ресурс] // WIPO: всемирная организация интеллектуальной собственности: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:https://www.wipo.int/tradesecrets/ru/ (Дата обращения: 28.09.2022)

Платформы и экосистемы [Электронный ресурс] // IT World: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:https://it--world-ru.turbopages.org/turbo/it-world.ru/s/cionews/business/181317.html (Дата обращения: 28.09.2022)

Сазонова М. Право в цифре: какие разработки есть уже сейчас? [Электронный ресурс] // Гарант.ру: информационно-правовой портал. – Электрон. дан. –

URL:https://www.garant.ru/article/1554367/?ysclid=17y59fn0g7614875644#2 (Дата обращения: 28.09.2022)

Создание системы защиты персональных данных [Электронный ресурс] // Trafic inspector next generation: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:https://www.smart-soft.ru/blog/praktika-sozdanie-sistemy-zaschity-personaljnynh-dannyh/ (Дата обращения: 28.09.2022)

Цифровое мошенничество: риски и ущерб [Электронный ресурс] // Банковское обозрение: финансовая сфера: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:https://bosfera.ru/bo/cifrovое-moshennichestvo-riski-i-ushcherb?amp (Дата обращения: 28.09.2022)

Шейкин А.Г. Цифровое мошенничество: как в эпоху цифровизации злоумышленники пользуются уходом иностранного ПО с российского рынка и создают новые схемы кибермошенничества [Электронный ресурс] // Совет федерации федерального собрания РФ: официальный сайт. – Электрон. дан. – URL:http://council.gov.ru/services/discussions/blogs/134243/ (Дата обращения: 28.09.2022)

Risks of global digitalization of modern society

© Iudalevich N., 2022

This article discusses the main risks of global digitalization. More and more spheres of human life and society are being transferred to digital format. The article identifies the main problems associated with the transition of the main areas of human activity to a new — digital format.

Keywords: digitalization, digitalization risks, intellectual property, trade secret, personal data protection, fake information, digital fraud, systematic approach

УДК 334

МЕТОДИКА ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА КОРПОРАТИВНЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ

© Юнда А. А., 2022

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Объектом исследования является автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования «Корпоративный университет «ЕвроСибЭнерго». В статье проанализирована выручка предприятия и причины изменения ее структуры. Изменения структуры выручки предприятия повлекли за собой изменения структуры себестоимости на образовательные услуги. Исходя из анализа структуры себестоимости, произведен анализ методики ценообразования на образовательные услуги и выявлены ключевые моменты, не позволяющие покрывать полностью постоянные расходы. Представлена новая методика трансфертного ценообразования для Автономной некоммерческой организации дополнительного профессионального образования «Корпоративный университет «ЕвроСибЭнерго».

Ключевые слова: трансфертное ценообразование, трансфертная цена

В последнее время в сферу образования активно проникают рыночные отношения, и все большую роль в деятельности организации играют платные образовательные услуги.

Объектом исследования является автономная некоммерческая организация дополнительного профессионального образования корпоративный университет «ЕвроСибЭнерго» (далее «АНО ДПО КУ ЕСЭ»), осуществляющая образовательную деятельность 272 курсам и профессиям.

До 2020 года основная доля выручки АНО ДПО КУ «ЕвроСибЭнерго» основными источниками выручки были 2 направления:

- профессиональная подготовка по рабочим профессиям;
- повышения квалификации для инженерно-технических работников.

Большинство затрат в структуре затрат приходилось на ФОТ+СС.

Цена складывалась из:

- прямых расходов (расходы связанные с проведением обучения, например, оплата внешним преподавателям, работающим по договорам гражданско-правового характера);

- накладных расходов (60 % от ФОТ для учебных групп и 20 % от прямых переменных расходов для групп развития);

- нормы рентабельности.

С 2020 года группа развития АНО ДПО КУ ЕСЭ расширила спектр своей деятельности, увеличив свою долю в структуре выручки, а доля учебных

групп, составляющих раньше основную долю выручки, снизилось до 35 %.

Расширения деятельности группы развития повлекли за собой и изменения в структуре выручки, но при этом изменения в методику ценообразования не вносились. А значит, необходимо рассмотреть методику ценообразования и оценку рентабельности по всем направлениям деятельности АНО ДПО КУ ЕСЭ.

На первом этапе была проанализирована структура себестоимости.

Структура себестоимости за 2021 год приведена на диаграмме в соответствии с рисунком 1.

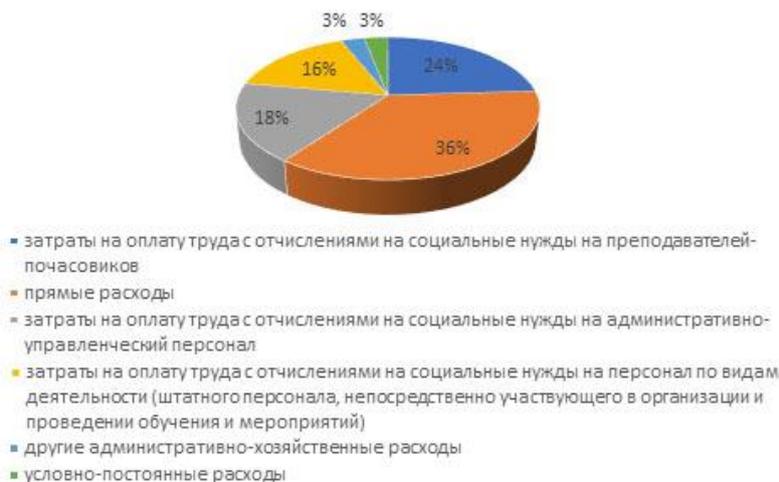


Рис. 1. Структура себестоимости за 2021 год

В целях анализа постоянные расходы распределены между учебными группами и группой развития в пропорции 55/45 % в соответствии: с соотношением штата;

с соотношением занимаемых площадей.

Структура себестоимости по видам деятельности за 2021 год приведена в таблице 1.

Таблица 1. Структура себестоимости по видам деятельности за 2021 год

Виды деятельности	Постоянные расходы, тыс. руб.	Переменные расходы, тыс. руб.	Суммарные расходы, тыс. руб.
Учебные группы	15314,86	10443,45	25758,31
Группы развития	12530,34	31330,35	43860,69

Учитывая, что количество учебных групп за 2021 год (пересчет на 40 часовую курс, группа из 10 человек) — 463 шт., а количество мероприятий Группы развития за период (пересчет на один день

20 человек) — 272 шт., произведем расчет себестоимости на одну учебную группу и на одно мероприятие группы развития, приведенный в таблице 2.

Таблица 2. Структура себестоимости на одну учебную группу и на одно мероприятие группы развития по видам деятельности за 2021 год

Вид деятельности	Постоянные расходы, тыс. руб.	Переменные расходы, тыс. руб.	Суммарные расходы, тыс. руб.
Учебные группы	33,08	22,56	58,64

Группы развития	46,07	115,19	156,13
-----------------	-------	--------	--------

Структура себестоимости по видам деятельности за 2021 год приведена на диаграмме в соответствии с рисунком 2



Рис. 2. Структура себестоимости по видам деятельности за 2021 год

В результате был произведен расчет рентабельности, представленный в таблице 3.

Таблица 3. Рентабельность по видам деятельности за 2021 год

Показатель	Учебные группы	Группы развития
Выручка, тыс. руб.	56,70	164,33
Себестоимость, тыс. руб.	55,63	161,25
Прибыль, тыс. руб.	1,06	3,07
Рентабельность, %	1,87	1,87
Переменные расходы, тыс. руб.	23,57	147,78
Маржинальная рентабельность, %	4,51	2,08

Низкие показатели рентабельности, выявляют необходимость пересмотра формулы ценообразования по данному направлению.

Формулы цены по старой методике ценообразования приведены в таблице 4.

Таблица 4. Формула цены по старой методике ценообразования

Вид деятельности	Постоянные расходы, тыс. руб.	Распределенные постоянные, тыс. руб.	Переменные расходы, тыс. руб.	Норма рентабельности, 5 %	Итого цена, тыс. руб.
Учебные группы	33,08	21,67	22,56	2,21	46,43
Группы развития	46,07	23,04	115,19	6,91	145,13

Определение расходов по ценообразованию образом: распределенных предыдущей определялись постоянных методике следующим

60 % от ФОТа внешнего преподавателям, работающего по договорам гражданско-правового характера для учебных групп, 20 % от прямых переменных расходов для мероприятий Группы развития

Формула цены по старой методике ценообразования представлена на диаграмме в соответствии с рисунком 3.



Рис. 3. Формула цены по старой методике ценообразования

Очевидно, что постоянные расходы не покрываются полностью. Рентабельность за 2021 год была достигнута главным образом благодаря наполняемости учебных групп (до 20 человек вместо 10). Таким образом, данная формула не отражает адекватно затраты на организацию и проведение обучения и прочих мероприятий.

Исходя из анализа рентабельности видно, что предыдущая методика ценообразования, а именно распределение накладных расходов, вызывают перекрестное субсидирование между деятельностью групп развития и учебных групп, а значит необходимо выбрать другую базу для распределения затрат.

К накладным расходам АНО ДПО КУ ЕСЭ на проведение мероприятия относят:

- оплата труда специалистам по учебно-методической работе (для учебных групп);
- оплата труда психологов и менеджеров проектов (для мероприятий групп развития).

Это постоянные затраты, которые по отношению к мероприятиям они являются прямыми расходами.

Затраты труда специалистов по учебно-методической работе не зависят от оплаты внешним преподавателям, работающим по договорам

гражданско-правового характера, затраты труда психологов и менеджеров проектов не связаны с переменными расходами и будут неизменны, получит ли спикер высокий гонорар или будет работать бесплатно; будет ли проходить мероприятие в конференц-зале АНО ДПО КУ ЕСЭ (в данном случае переменные равны нулю) или будет арендован зал в Бурдугузе. При этом трудозатраты организатора также связаны с количеством участников и длительностью мероприятия.

Но при этом затраты труда специалистов по учебно-методической работе, психологов и менеджеров зависят от продолжительности и наполняемости групп.

Исходя из вышеперечисленного можно сделать вывод, что база распределения постоянных расходов должна учитывать количество человек, участвующих в мероприятии, и продолжительность мероприятия, и при этом необходимо разделять мероприятия по видам деятельности, так как у учебных групп и групп развития разное количество штатных сотрудников, организующих мероприятия, ФОТ штатных сотрудников и прочие расходы.

Таким образом, формула цены выглядит в соответствии с рисунком 4.



Рис. 4. Новая формула цены

При расчете цены по новой формуле постоянные затраты покрываются полностью.

Таким образом, правильно подобранная методика трансфертного ценообразования позволяет грамотно распределять финансовые ресурсы корпорации и эффективно использовать их внутри нее. В результате исследования была разработана новая методика ценообразования, основанная на распределении постоянных затрат с учетом фактора продолжительности мероприятия и количества участников. ■

1. Бахрушина М. А. Трансфертное ценообразование в практике применения российских организаций / М. А. Бахрушина // Современный бухучет. – 2000. – №4. – С. 4-15.

2. Макарьева В. Н. Рентабельность предприятия: пути ее оптимизации: учебник / В. Н. Макарьева. – Москва : Росгаз. 2015. – 98 с.

3. Семенов В. И. Проблема распределения постоянных затрат в производстве / В. И. Семенов // Справочник экономиста. – 2013. – №8. – С. 15-19.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

Бахрушина М. А. Трансфертное ценообразование в практике применения

российских организаций / М. А. Бахрушина // Современный бухучет. – 2000. – №4. – С. 4-15.

Макарьева В. Н. Рентабельность предприятия: пути ее оптимизации: учебник / В. Н. Макарьева. – Москва : Росгаз. 2015. – 98 с.

Семенов В. И. Проблема распределения постоянных затрат в производстве / В. И. Семенов // Справочник экономиста. – 2013. – №8. – С. 15-19.

Transfer pricing methodology for corporate educational services

© Iunda A., 2022

The object of the study is the autonomous non-profit organization of additional professional education "Corporate University «EuroSibEnergо». The article analyzes the company's revenue and the reasons for changing its structure. Changes in the company's revenue structure led to changes in the cost structure for educational services. Based on the analysis of the cost structure, an analysis was made of the pricing methodology for educational services and identified key points that do not allow covering full fixed costs. A new method of transfer pricing for the Autonomous non-profit organization of additional professional education «Corporate University «EuroSibEnergо» is presented.

Keywords: transfer pricing, transfer price

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Банников Илья Алексеевич

магистрант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: bannikovia@tppvs.ru

Bannikov Ilya Alekseevich

MS student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: bannikovia@tppvs.ru

Болтенков Иван Алексеевич

ст. преподаватель, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: boltenkovx@gmail.com

Boltenkov Ivan Alekseevich

ass.professor, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

E-mail: boltenkovx@gmail.com

Бурачик Екатерина Петровна

магистрант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: burachik_e@mail.ru

Burachik Ekaterina Petrovna

MS student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: burachik_e@mail.ru

Волкова Марина Гавриловна

ст.преподаватель, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +79148958795

e-mail: mgvolkova@yandex.ru

Volkova Marina Gavrilovna

ass.professor, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +79148958795

e-mail: mgvolkova@yandex.ru

Ган Наталья Сергеевна

зам. декана по американской программе, Байкальская международная бизнес-школа

ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: natalgorelova@ya.ru

Gan Natalia Sergeevna

ass.professor, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx st., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: natalgorelova@ya.ru

Грошева Надежда Борисовна

д. э. н., декан Сибирско-американского факультета менеджмента, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: nadusha_i@mail.ru

Grosheva Nadezhda Borisovna

Full professor, Baikal International Business School, Siberian-American School of Management Irkutsk State University, Dean

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: nadusha_i@mail.ru

Грудинина Елена Анатольевна

магистрант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: gleam25fbr@mail.ru

Grudinina Elena Anatolievna

MS student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: gleam25fbr@mail.ru

Деренко Николай Васильевич

доцент, кафедра информационных технологий в менеджменте, Байкальская международная бизнес-школа

ФГБОУ ВПО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: derenko.n@gmail.com

Derenko Nikolay Vasilievich

Associate professor, Baikal International Business School, IT Department

Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: derenko.n@gmail.com

Домышева Светлана Аркадьевна

кандидат филологических наук, доцент, доцент кафедры гуманитарных дисциплин и иностранных языков, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: katsveta@ya.ru

Domysheva Svetlana Arkadievna

Candidate of Philology, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Humanities and Foreign Languages, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: katsveta@ya.ru

Дунаев Андрей Михайлович

ассистент кафедры, ФГБОУ ВО «Иркутский национальный исследовательский технический университет» (ИРНИТУ)

664074, г. Иркутск, ул. Лермонтова, 83, тел. +73952 40-51-28

e-mail: west-ma@yandex.ru

Dunaev Andrew Mikhailovich

ass. Lecturer, Irkutsk National Research Technical University (ISTU)

83, Lermontov str., Irkutsk, Russia, 664074, phone: +73952 40-51-28

E-mail: west-ma@yandex.ru

Дунаева Янина Олеговна

ст. преподаватель, Байкальская международная бизнес-школа, ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: jane@buk.irk.ru

Dunaeva Yanina Olegovna

Ass. professor, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: jane@buk.irk.ru

Касьянова Александра Дмитриевна

магистрант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: alexa-5454@mail.ru

Kasianova Alexandra Dmitrievna

MS student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: alexa-5454@mail.ru

Князюк Надежда Феофановна

д.м.н., профессор кафедры стратегического и финансового менеджмента, Байкальская

международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: kniazuk@gmail.com

Knazyuk Nadezhda Feofanovna

Professor, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: kniazuk@gmail.com

Кожевникова Галина Викторовна

магистрант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: Goddess23.ru@mail.ru

Kozhevnikova Galina Viktorovna

MS student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: Goddess23.ru@mail.ru

Копылова Наталья Владимировна

доцент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: n_v_kopylova@mail.ru

Kopylova Natalia Vladimirovna

Associate Professor, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: n_v_kopylova@mail.ru

Кузнецов Александр Николаевич

Начальник отдела, ООО «ИНК»

664007, г. Иркутск, пр. Большой Литейный, д. 4 тел.: +7 (3952) 211-352

e-mail: alex_smith_@mail.ru

Kuznetsov Aleksandr Mikhailovich

Chief of department, ООО «ИНК»

4, pr. Bolshoy liteiny, Irkutsk, Russia, 664007, phone: +7 (3952) 211-352

e-mail: alex_smith_@mail.ru

Подопригора Александр Павлович

директор, ЗАО «СвязьЛэнд»

664025, г. Иркутск, бул. Гагарина, 44, тел.: +7 395225-03-08

e-mail: demiyrg88@mail.ru

Podoprighora Aleksandr Pavlovich

Director, ЗАО «SvyazLend»

44, b. Gagarina, Irkutsk, Russia, 664025, phone.: +7 395225-03-08

e-mail: demiyrg88@mail.ru

Прими́на Светлана Павловна

Декан геологического факультета, ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: svetlana.primina@gmail.com

Primina Svetlana Pavlovna

Dean of geological faculty, Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: svetlana.primina@gmail.com

Промахов Василий Александрович

начальник отдела, ООО «ИНК»

664007, г. Иркутск, пр. Большой Литейный, д. 4 тел.: +7 (3952) 211-352

e-mail: promahov_va@irkutskoil.ru

Promakhov Vasily Aleksandrovich

Chief of department, ООО «ИНК»

4, pr. Bolshoy liteiny, Irkutsk, Russia, 664007, phone: +7 (3952) 211-352

e-mail: promahov_va@irkutskoil.ru

Рудых Елена Васильевна

начальник отдела, ООО «ИНК»

664007, г. Иркутск, пр. Большой Литейный, д. 4 тел.: +7 (3952) 211-352

e-mail: elena_ink@mail.ru

Rudykh Elena Vasilievna

Chief of department, ООО «ИНК»

4, pr. Bolshoy liteiny, Irkutsk, Russia, 664007, phone: +7 (3952) 211-352

e-mail: elena_ink@mail.ru

Савчук Полина Вячеславовна

магистрант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: polina.kazanets@yandex.ru

Savchuk Polina Vyacheslavovna

MS student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: polina.kazanets@yandex.ru

Сажина Дарья Сергеевна

магистрант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: sajinadasha@gmail.com

Sazhina Daria Sergeevna

MS student, Baikal International Business School Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7 3952 42-71-30

e-mail: sajinadasha@gmail.com

Салтыкова Юлия Анатольевна

ст. преподаватель, Байкальская международная бизнес-школа, ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: sokolk@mail.ru

Saltykova Iuliia Anatolievna

Ass.professor, Baikal International Business School
Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7
3952 42-71-30

e-mail: sokolk@mail.ru

Сапранкова Татьяна Алексеевна

доцент, Байкальская международная бизнес-школа
(институт), ФГБОУ ВО «Иркутский
государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: tatyana@buk.irk.ru

Saprankova Tatiana Alekseevna

dozen, Baikal International Business School Irkutsk
State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7
3952 42-71-30

e-mail: tatyana@buk.irk.ru

Сафронова Светлана Викторовна

старший преподаватель, Байкальская
международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ
ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1, тел. +7 3952 24-19-02

e-mail: margo@buk.irk.ru

Safronova Svetlana Viktorovna

Ass.professor, Baikal International Business School
Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7
3952 24-19-02

e-mail: margo@buk.irk.ru

Священко Александр Викторович

доцент, ФГБОУ ВО «Иркутский государственный
университет»

664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: sanet666@mail.ru

Svyashenko Aleksandr Viktorovich

dozen, Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7
3952 42-71-30

e-mail: sanet666@mail.ru

Соловей Екатерина Викторовна

магистрант, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: Soloveykina88@yandex.ru

Solovey Ekaterina Viktorovna

MS student, Baikal International Business School
Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7
3952 42-71-30

e-mail: Soloveykina88@yandex.ru

Сольский Борис Викторович

доцент, Байкальская международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К. Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: bsolsky@yandex.ru

Solskii Boris Viktorovich

PhD, Baikal International Business School Irkutsk State
University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7
3952 42-71-30

e-mail: bsolsky@yandex.ru

Суслова Анна Юрьевна

кандидат филологических наук, доцент, заведующая
кафедрой гуманитарных дисциплин и иностранных
языков, Байкальская международная бизнес-школа,
ФГБОУ ВО «Иркутский государственный
университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: aysuslova@gmail.com

Suslova Anna Yuryevna

Candidate of Philology, Associate Professor, Chair of
the Department of Humanities and Foreign Languages,
Baikal International Business School Irkutsk State
University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7
3952 42-71-30

e-mail: aysuslova@gmail.com

Юдалевич Наталья Владимировна

старший преподаватель, Байкальская
международная бизнес-школа (институт), ФГБОУ
ВО «Иркутский государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-71-30

e-mail: wild_teacher@mail.ru

Iudalevich Natalia Vladimirovna

ass.professor, Baikal International Business School
Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7
3952 42-71-30

E-mail: wild_teacher@mail.ru

Юнда Анастасия Алексеевна

магистрант, Байкальская международная бизнес-
школа (институт), ФГБОУ ВО «Иркутский
государственный университет»

664003, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 1, тел. +7 3952 42-
71-30

e-mail: nastya070197@mail.ru

Iunda Anastasiia Alekseevna

MS student, Baikal International Business School
Irkutsk State University

1, Karl Marx str., Irkutsk, Russia, 664003, phone +7
3952 42-71-30

e-mail: nastya070197@mail.ru
