

Международная Объединенная Академия Наук

Научный диалог: Экономика и менеджмент

Сборник научных трудов

**по материалам
XXVI международной научной конференции**

08 декабря 2019 г.



Санкт-Петербург 2019

УДК 330.1
ББК 65

НЗ4

Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов по материалам XXVI международной научно-практической конференции 08 декабря 2019 г. Изд. ЦНК МОАН, 2019. -28с.

SPLN 001-000001-0542-EM
DOI 10.18411/sciencepublic-08-12-2019
IDSP sciencepublic-08-12-2019

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на XXVI международную научно-практическую конференцию **Научный диалог: Экономика и менеджмент**

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в сборнике, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана научную электронную библиотеку (ELIBRARY.RU) и наукометрическую базу SPINDEX

Электронная версия сборника доступна на сайте ЦНК МОАН. Сайт центра: conf.sciencepublic.ru

УДК330.1
ББК 65

SPLN 001-000001-0542-EM

<http://conf.sciencepublic.ru>

Содержание

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА	4
Абасова С.Г. кзы Теоретические основы государственного регулирования предпринимательской деятельности в условиях конкурирующего рынка	4
Атамась Е.В., Гетманцев К.В., Мясникова Т.А. Основные направления государственной поддержки муниципальных образований	8
Газизова Л.Н., Маймакова Л.В. Энергетическая логистика как неотъемлемая часть ТЭК	10
Курманова Л.Р., Зарипова А.А., Нургалеева А.Р. Финансовые технологии на рынке банковских услуг и перспективы их развития	12
Курманова Л.Р., Зарипова А.А., Нургалеева А.Р. Особенности управления конкурентоспособностью коммерческого банка	15
Aliyeva M.A.g. Insurance market risks of Azerbaijan	17
РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ	21
Джабаева П.Д., Магомедова Д.М. Влияние стиля коммуникаций руководителя на мотивацию персонала организации.....	21
Ламихов Ю.Б. Лояльность персонала как условие благоприятного социально-психологического климата в коллективе	22

РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА

Абасова С.Г. кызы

Теоретические основы государственного регулирования предпринимательской деятельности в условиях конкурирующего рынка

*Институт Экономики НАН Азербайджана
(Азербайджан, Баку)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-12-2019-01

idsp: sciencepublic-08-12-2019-01

Аннотация

В этой статье рассматриваются предпринимательская деятельность в условиях конкурирующего рынка. Автор исследовал основные характеристики предпринимательской деятельности и условия, в которых государство защищает предпринимателей от незаконной конкуренции. Автором обусловлены условия, в которых необходимо государственное регулирование предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: рынок, конкуренция, государственное регулирование предпринимательской деятельности.

Abstract

This paper considers the entrepreneurial activity in a competing market. The author investigated the main characteristics of entrepreneurial activity and the conditions in which the state protects entrepreneurs from illegal competition. The author determines the conditions in which state regulation of entrepreneurial activity is necessary.

Key words: market, competitiveness, state regulation of entrepreneurship.

В XX - м столетии конкуренция между фирмами была в основном, на основе улучшений продукта и преимуществ в стоимости, образованного на основе развития организации и методах выпуска продукции. Для многих товаров и услуг, конкуренция цены - менее важно, чем конкуренция, основанная на внедрении новых продуктов и процессов. Развитые страны имеют большие расходы, чтобы создать новое связывающее звено между этапами цикла “продукции - маркетинг - реализация”.

Рынок и конкуренция неразрывно связаны между собой. Конкуренция – это особая черта взаимоотношений между продавцами или между покупателями [3, с. 34]. Тип (или вид) конкуренции определяется также числом конкурирующих субъектов (продавцов, покупателей), а также их количественным соотношением.

П.Самуэльсон отмечает некоторые особенности сдерживания технического прогресса в развивающемся мире: «Иногда в конкурентной борьбе, сохраняя в секрете приобретенные знания, можно добиться такого же успеха, как и поддерживая высокий уровень производства». Указанные особенности рыночного механизма заставили экономистов прийти к выводу о необходимости корректирующих действий государства: они, по словам П.Самуэльсона, «открыли следующую истину: достоинства, приписываемые свободному предпринимательству, присущи ему в полной мере лишь тогда, когда в наличии имеются все сдерживающие и уравнивающие факторы...» [2, с. 36].

В каждой стране с рыночной экономикой указанная проблема в той или иной мере, тем или иным способом решается. П.Самуэльсон отмечал, что с конца XIX века почти во всех странах происходило неуклонное расширение экономических функций

государства. На основании анализа этого процесса П.Самуэльсон приходит к выводу о том, что в этих странах действует «смешанная система» [2].

Свободная (совершенная) конкуренция характеризуется множественностью независимых производителей и практической недоступностью для каждого из них ценового контроля [3, с. 34].

Понятно, что в этой предлагаемой модели большую роль играет не только сама численность производителей, но и отсутствие у одного или нескольких из них масштабной доли в совокупном предложении данного товара. В противном случае свобода конкуренции ограничивается и начинается сползание к рыночному контролю. Теоретически рынок здесь вроде бы не монополизирован, но существует олигополия (господство немногих, или групповая монополия) [5]. Посредством переговоров, телефонных звонков и совместных завтраков руководители корпораций устанавливают цены, контролируют их динамику.

Достигнутая в условиях равновесия экономическая эффективность предполагает использование наличных ресурсов и технологических возможностей. При этом выигрыш каждого конкурента ограничен и не ведет к существенным убыткам у других участников соревнования.

Для того чтобы сформировалась и функционировала совершенная конкуренция, необходимо государственное регулирование предпринимательской деятельности, создающее «сдерживающие и уравнивающие факторы, которые защищали бы предпринимателей от недобросовестных конкурентов» [2, с.74].

Рассматривая поведение того или иного субъекта рынка необходимо обратить внимание на покупателей и продавцов в многофункциональном рынке. Суммируя вышесказанное можно классифицировать конкуренцию по моделям рынка. [2, с.74].

Таблица 1.

Субъекты рынка

Покупатели	Продавцы		
	Один	Несколько	Много
Один	Двухсторонняя монополия	Ограниченная монополия	Монопсония (монополия покупателя)
Несколько	Ограниченная монополия	Двухсторонняя монополия	Олигополия спроса
Много	Совершенная (полная) монополия продавца	Олигополия предложения	Совершенная конкуренция

Макконнелл и Брю в то же время указывают на необходимость защиты конкуренции со стороны государства как на одну из причин государственного вмешательства в хозяйственную жизнь общества. Действительно, конкурентная борьба предпринимателей неизбежно ведет к появлению предприятий – монополистов, занимающих доминирующее положение на том или ином рынке, следствием чего становится подрыв состязательности, торможение технического прогресса, снижение динамики развития экономики и другие негативные явления [6]. В этой связи ни у кого не вызывает сомнения необходимость государственной поддержки конкуренции. Существует по крайней мере два метода защиты конкуренции: во - первых, введение запретительных мер на монопольную деятельность (антитрестовское законодательство) и, во-вторых, регулирование цен на продукцию естественных монополий.

В Англии же правовые методы поощрения эффективной конкуренции начали применяться значительно раньше других. В 1948 г. Закон о монополиях предусмотрел учреждение государственной комиссии по монополиям и ограничительной рыночной практике. Закон, принятый в 1956 г. в свою очередь предусматривал более широкое обследование рыночных отношений для установления возможного вреда от

монополистических условий и ограничительной торговой практики. Ряд законов, принятых в XX в. регулировали цены на перепродажу товаров (1964 г.), предусматривали регистрацию не только торговых, но и информационных соглашений (1968 г.), утверждали честную торговлю (1973 г.), ограничивали монопольную торговую практику (1976 г.) и перепродажу товаров (1976 г.), защищали конкуренцию (1980 г.) [11].

В США были приняты следующие законы: Закон Шермана 1890 г., Закон Клейтона и Закон о Федеральной торговой комиссии (1914 г.). Антитрестовское (антимонопольное) законодательство категорически запрещает некоторые виды договоров [11], если они приводят к уничтожению или существенному нарушению рыночной конкуренции, и со дня возгласения постепенно совершенствовалось и углублялось. За его соблюдением следят Федеральная торговая комиссия и Антитрестовский отдел Министерства юстиции [2, с.74].

Исходя из опыта функционирования антимонопольных законов, Макконнелл и Брю называют пять основных направлений государственного вмешательства [6]:

- 1) обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующему эффективному функционированию рыночной системы;
- 2) защита конкуренции;
- 3) перераспределение доходов;
- 4) перераспределение ресурсов;
- 5) меры по стабилизации экономики в целом (поддержание стабильности уровня цен и обеспечение полной занятости).

Для общества совершенная конкуренция – стимул к минимизации издержек и максимальному приближению оплаты труда к его предельной производительности [3, с.34].

Попытку совместить элементы неоклассической теории и теории внешнеторговой деятельности фирм предпринял американский исследователь М.Портер. В конце 1980-х годов ученый провел исследования в десяти крупнейших промышленных странах, на которые приходилась $\frac{1}{2}$ мирового экспорта. Результаты исследований позволили ему разработать теорию «международной конкурентоспособности наций», показывающую взаимосвязь четырех главных параметров, от которых зависит конкурентоспособность страны на мировых рынках [1].

По мнению М.Портера, четыремя главными параметрами, определяющими развитие современной внешней торговли, являются: факторные условия; условия спроса, близкие и обслуживающие отрасли; стратегия фирмы и конкуренция [7], [8].

В отличие от создателей неоклассической теории, он считает, что эти факторы страной не наследуются, а создаются в процессе расширения производства. Например, нехватка такого фактора, как земля, стала основой для разработки в Японии компактных технологических процессов, востребованных впоследствии на мировом рынке. Нехватка пространства заставила японцев создать методику жестко гарантированной поставки товаров в срок. В других странах ситуация - аналогична. Швейцарские фирмы, «столкнувшиеся» после второй мировой войны с нехваткой рабочей силы, пошли по пути повышения производительности труда.

Второй параметр – условия спроса – представляет собой требование внутреннего рынка, определяющие развитие фирмы, взаимосвязь с потенциальным развитием мирового рынка.

Развивая теорию С.Линдера, М.Портер утверждает, что требования внутреннего рынка являются важнейшими для воздействия на деятельность компании. Например, японцы, проживающие в небольших комнатах, ориентировались на потребление

дешевых энергосберегающих кондиционеров, которые стало выпускать японская промышленность [9].

Третий параметр – близкие и обслуживающие отрасли - характеризует наличие эффективного производственного окружения, непосредственно влияющего на деятельность фирмы. Итальянские фирмы производящие ювелирные изделия, процветают потому, что Италия выступает мировым лидером по производству машин для обработки драгоценных камней и металлов [1].

Наконец четвертый параметр - стратегия фирмы и конкуренция – связан с фирменной стратегией и организационной структурой. При этом нельзя выделить какую – либо единую и универсальную систему управления, которая была бы одинаково применима для всех [1], [9].

Очень важно присутствие конкурентов на внутреннем рынке. М.Портер категорически отрицает потенциальную полезность концентрации производства на одной национальной фирме, защищенной государственной поддержкой. Большинство таких государственных фирм отличается низкой эффективностью, расточительным использованием природных ресурсов, низкой производительностью.

Острая конкуренция на внутреннем рынке стимулирует выход фирмы за границу, способствуя поиску ею внешних рынков. Внутренняя конкуренция не позволяет национальным фирмам, обвиняя в своих неудачах иностранцев, искать государственную поддержку. Вместе с тем та же конкуренция на внутреннем рынке разрешает активно искать внешний сбыт при условии достаточной конкурентоспособности товара [10].

Что касается предпринимательство, то оно по сути - разновидность трудовых усилий, это управленческие и организационные услуги, необходимые в любом производственном процессе. Но деятельность предпринимателя отличают, во-первых, то, что именно он соединяет, рационально комбинирует остальные три фактора производства (природные ресурсы, труд, капитал), и, во-вторых, что он идет на риск использования капитала для реализации новых идей, модернизации, изменений в ассортименте и улучшения качества продукции [4, с. 34].

Известно, что именно в сфере внешнеэкономических отношений требуется строго сочетать частные предпринимательские интересы с национальными (общегосударственными) экономическими интересами.

В Заключении отметим, что в условиях конкурирующего рынка предпринимательская деятельность ряд характеристик, к которым относятся:

- расширение экономических функций государства для эффективного функционирования системы “продукции - маркетинг - реализация”;
- экономическая эффективность предполагает использование наличных ресурсов и технологических возможностей;
- Свободная (совершенная) конкуренция характеризуется множественностью независимых производителей и практической недоступностью для каждого из них ценового контроля;
- Главными параметрами функционирования предпринимательства являются факторные условия; условия спроса, близкие и обслуживающие отрасли; стратегия фирмы и конкуренция;
- Необходимо внедрение антимонопольного законодательства, которое сумеет сочетать частные предпринимательские интересы с национальными (общегосударственными) экономическими интересами.

1. Абасова С.Г. Механизмы государственного регулирования внешнеэкономических инновационных процессов в странах с развивающейся экономикой (на примере внешнеэкономических связей Азербайджана с другими странами). Новосибирск, изд-во ЦРНС, 2015, 234с.

2. Биншток Ф.И. Госрегулирование предпринимательской деятельности. М.: ИНФРА-М, 2003, 198с.
3. Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения: М.: Изд-во «Финансы и статистика», 1997, 160с.
4. Бункина М.К., Семенов А.М. Макроэкономика. М.: Изд-во «Дело и сервис», 2003, 544 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1990.
6. Макконнел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах. М.: Республика, 1990, 400с
7. Портер М. Международная конкуренция (конкурентные преимущества стран). М.: «Международные отношения», 1993, 670с.
8. Портер М. Конкуренция. М.: 2005.
9. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005, 715с.
10. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими социальными процессами. М.: ИНФРА-М, 2009, 384 с.
11. <https://lib.sale/uchebnik-teoriya-istoriya-gosudarstva/antitrestovskoe-zakonodatelstvo-anglii-ssha-96196.html>
12. Антитрестовское законодательство в Англии и США. Закон Шермана 1890 г., закон Клейтона 1914 г. - основа американской системы антимонопольных законов.

Атамась Е.В., Гетманцев К.В., Мясникова Т.А.

Основные направления государственной поддержки муниципальных образований

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

(Россия, Краснодар)

doi:10.18411/sciencepublic-08-12-2019-02

idsp: sciencepublic-08-12-2019-02

Аннотация

В статье рассмотрены вопросы необходимости организации поддержки муниципальных органов власти со стороны государственного управления. Выделены основные направления взаимодействия органов государственной и муниципальной власти в части обеспечения качественного социально-экономического развития территории.

Ключевые слова: устойчивое развитие территории, экономическое развитие, региональное развитие

Нами было отмечено, что государство, исполняя Конституцию Российской Федерации, обязано в полной мере создавать необходимые правовые, организационные, материально-финансовые условия для становления и развития местного самоуправления и оказывать содействие населению в осуществлении права на местное самоуправление [1].

По нашему мнению, рабочей формой взаимодействия государства и муниципальных образований выступает ассоциация муниципальных образований (например, Совет муниципальных образований Краснодарского края; ассоциация «Совет муниципальных образований Волгоградской области»; на уровне РФ - Общероссийский Конгресс муниципальных образований (ОКМО)) [2]. Параллельно с развитием местного самоуправления начало развиваться и межмуниципальное сотрудничество, направленное на решение вопросов местного значения в рамках некоммерческого объединения муниципальных образований с одной стороны, а с другой, представлять и отстаивать интересы местного самоуправления в органах государственной власти [3].

Выделим вопросы, которые можно отнести к совместному взаимодействию: непосредственное участие государства в определении и закреплении компетенции и полномочий органов местной власти; разграничение предметов ведения, если в границах одного МО существуют иные муниципалитеты; создание и полное

обеспечение собственной материально – технической и финансовой базы местного самоуправления; делегирование отдельных полномочий государства органом МСУ [2].

Рассматривая сферу основных проблем взаимодействия государства и муниципалитетов, нельзя оставить без внимания и экономическую сферу сотрудничества. Ни для кого не секрет, что экономика – больнейший вопрос для всей страны в целом, поскольку ее несовершенство остро сказывается на развитии всей страны в целом.

Таким образом, отметим, что основными проблемами взаимодействия государства и муниципальных образований являются:

- 1) недостаточная развитость законодательных основ взаимодействия муниципалитетов и государственной власти;
- 2) отсутствие или неполноценное и нерациональное существование форм взаимодействия государства и МО;
- 3) отсутствие четко выработанной стратегии формирования и реализации федеральных целевых программ, направленных на развитие МО;
- 4) недостаточное материально – финансовое обеспечение;
- 5) ограниченность финансирования МО со стороны государства;
- 6) не адресность финансовой помощи и отсутствие органа, контролирующего исполнения выделенных средств;
- 7) разница в развитии МО либо полная неразвитость территории МО.

На сегодняшний день взаимодействие и поддержка муниципалитетов и государства реализуется крайне незначительно. Однако, отметим, что, не принимая участия в решении вопросов МСУ, государство не имеет возможности не контролировать функционирование органов и должностных лиц местного самоуправления.

Продолжая разговор о мероприятиях в области совершенствования взаимодействия государственной власти и муниципалитетов рассмотрим ряд направлений.

1. Исходя существующих проблем в вопросах государственной поддержки муниципальных образований, можно установить концептуальный базис современной системы – концепция устойчивого развития – модель развития цивилизации, исходящая из потребности максимального обеспечения мирового равновесия относительно решения социально–экономических проблем и сохранением окружающей среды. По нашему мнению, совершенствование системы государственной поддержки МО должно брать свое начало с переориентации основы с концепции устойчивого развития на теорию эндогенного роста, отличительной чертой которой служит направленность модели на внутренние факторы и система локального экономического развития, единство которой обладает возможностью обеспечить самостоятельное развитие и производство муниципальных, региональных и национально–государственных экономических систем. Ее направленность обращена на рост внутренних ресурсов и потенциалов, обладающих способностью сформировать необходимые базовые предпосылки и условия экономического роста и обеспечить поддержку его наилучших скоростей развития в перспективе. Подчеркнем, что в формате данной концепции особая роль отведена системе государственной поддержки местного экономического развития.
2. Система государственной поддержки муниципальных образований должна создаваться, в условиях современных реалий, основываясь на следующих принципах:

- четком разграничении государственной и муниципальной властей, сфере их компетенции и ответственности;
 - взаимодействия и сотрудничества в области организационного, финансово – экономического, информационно – методического и кадрового развития;
 - ориентирования на применении полного потенциала развития муниципальных образований;
 - причастности системы местного развития к государственному.
3. Развитие кадрового потенциала муниципальных служащих – еще один важный составной компонент эффективного взаимодействия государства и МО. Исходя из того, что работа государственных и муниципальных служащих должна происходить совместно в таких отраслях как финансово – экономическое, информационно – методическое развитие субъекта, служащие должны быть одинаково подготовлены и иметь равную квалификацию. Именно это на практике предоставит возможность максимально полного, точного, квалифицированного и своевременного управления развитием.

Таким образом, резюмируя все вышеизложенное, можно смело говорить о том, что реализация всех предложенных мероприятий позволит на практике значительно усовершенствовать систему государственной поддержки муниципальных образований.

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ и Краснодарского края в рамках научного проекта № 18-410-230026 р_а «Модель сетевого публичного управления стратегией социально-экономического развития Краснодарского края»

1. Бабун, Р.В. Организация муниципального управления: для бакалавров и специалистов: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению бакалавриата / Р.В. Бабун. – М.: Питер, 2016. – 335 с.
2. Федеральный закон от 06.10.2003 N 131-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2019). URL: <http://docs.cntd.ru/document/901876063> (дата обращения: 22.11.2019)
3. Козлова О.А., Макарова М.Н. Межмуниципальное сотрудничество как институт стратегического развития территории // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2018. Т. 11. № 3. С. 132–144. DOI: 10.15838/esc.2018.3.57.9

Газизова Л.Н., Маймакова Л.В.

Энергетическая логистика как неотъемлемая часть ТЭК

*ФГБОУ ВО «Казанский государственный энергетический университет»
(Россия, Казань)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-12-2019-03

idsp: sciencepublic-08-12-2019-03

Роль энергетической отрасли нереально переоценить в эпоху глобального потребления энергоресурсов. В настоящее время ни одно производство, никакая отрасль в сфере обслуживания не обходится без использования электрической и тепловой энергии. Энергия - главная основополагающая часть двигателя мирового развития.

Энергия является источником развития современных государств, основой их экономики, международной и национальной безопасности, а поиск источников энергии остается одной из главных сфер человеческой деятельности. В связи с этим среди всего арсенала современных методов и средств организации главенствующее место отводится логистике, поскольку формирование единого мирового энергетического

пространства и организация его с применением принципов логистики является гарантией успешного развития мирового сообщества.

Одним из актуальных вопросов на сегодняшний день является вопрос энергосбережения.

В истории электроэнергетики существует ряд примеров использования нетрадиционных видов энергоресурсов. Одним примером таких изысканий и успешной реализации проекта являются гидроэлектростанции. История электроэнергетики знакома с еще одним примером внедрения ярчайшей мысли современности, известная нам сегодня как атомная энергетика. И таких примеров достаточно. Оба приведенных примера показывают нам кардинальные изменения в электроэнергетической отрасли. В работе электроэнергетическая логистика рассматривается как наука об управлении и оптимизации энергетических потоков.

Грамотное и логичное применение энергосберегающих технологий является основой сокращения расходов на эксплуатацию и обслуживание любых энергетических объектов, в том числе и по теплоэнергетике.

Экономическая основа энергосбережения требует комплексного подхода в распределении энергоресурсов, что невозможно без согласования интересов производителей и конечных потребителей электрической энергии. Инвестиции должны направляться туда, где обеспечиваются минимальные затраты произведенной или сбереженной энергии. Такой подход обеспечивает спрос на энергоресурсы с наименьшими затратами.

Вопросы качества электроэнергии много раз поднимались в научных кругах энергетического сообщества, но стоит также обратить внимания и на вопросы организации бесперебойной и надежной работы энергетических систем с другой сферы научных интересов и рассматривать электроэнергетическую отрасль в рамках системного подхода, являющегося основополагающим принципом логистики. Таким образом, одно из главных определений в энергетике с точки зрения логистики - единая энергетическая система (ЕЭС).

Для нас наиболее актуальным является вопрос создания энергетических систем. Энергосистема, представляя собой топливно-энергетический комплекс (ТЭК), охватывает такие подсистемы как энергетические ресурсы, выработка энергии, преобразование энергии, передача энергии и конкретное использование различных видов энергии. В энергосистему входят электроэнергетика, снабжение различными видами топлива, атомная энергетика - все это в масштабах страны образует ЕЭС. Логистический подход позволяет рассматривать ЕЭС как самый главный объект макроэнергологистических систем, включающий производителей и поставщиков электроэнергии, а также электрические сети. В качестве макроэнергологистических систем выступают региональные энергетические системы, а предприятия являются «островными» объектами микроэнергологистики.

Как комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых между собой поставщиков топливно-энергетических ресурсов электроэнергетику невозможно представить вне системного подхода, который, является основополагающим принципом логистики. Современная трактовка энергетической системы позволила сформулировать систему принципов энергетической логистики: системность, комплектность, конкретность, конструктивность, безопасность, экологичность, надежность, иерархичность, адаптивность, эффективность затрат и другие.

Основная задача, решаемая энергетической логистикой - это автоматическое распределение нагрузки между элементами системы энергоснабжения. Качественное дифференцирование логистической системы ТЭК зависит от надежности работы всех звеньев системы. Также другой важнейшей задачей энергетической логистики является осуществление управления энергетическими потоками в реальном времени с целью обеспечения надежного и качественного электроснабжения конечного потребителя.

Следовательно, основной деятельностью любой энергетической компании является энергетическая логистика, а любая энергетическая компания является логистической энергетической системой.

Учитывая все вышесказанное можно смело заявить, что энергетика неспособна функционировать без использования логистики, так как логистика является ее неотъемной частью.

1. Воронов В. И., Воронов А. В. Международные товаропроводящие сети// Маркетинг. 2013. № 6 (133). С. 20–28.
2. Омельченко Д. П., Уваров И. П. Логистика в энергетика как инструмент в вопросах качества и надежности энергоснабжения // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 2–3.;
3. Сафина А. Р. Основные принципы логистики в энергетической отрасли России//Экономика и управление: проблемы и решение. — № 4. — 2016

Курманова Л.Р., Зарипова А.А., Нургалеева А.Р.

Финансовые технологии на рынке банковских услуг и перспективы их развития

*Башкирский государственный университет
(Россия, Уфа)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-12-2019-04

idsp: sciencepublic-08-12-2019-04

Аннотация

В данной статье затрагивается тема финансовых технологий. Рассматривается определение финансовых технологий, а также применение финансовых технологий в банковской сфере. А также приводятся рекомендации развития финансовых технологий.

Ключевые слова: финансовые технологии, Банк России, Национальный центр цифровых исследований, цифровые технологии, инновации

Abstract

This article deals with the topic of financial technologies. The definition of financial technologies is considered, as well as the application of financial technologies in the banking sector. And also recommendations of development of financial technologies are given.

Keywords: financial technologies, Bank of Russia, national center for digital research, digital technologies, innovations

На данный момент на финансовом рынке Российской Федерации мы можем увидеть ряд трендов, которые создают предпосылки с целью стимулирования и формирования финансовых технологий.

Финансовые технологии подразумевают не только лишь внешнюю модернизацию банка, однако и реструктуризацию огромной части внутренней концепции деятельности коммерческих банков во взаимодействии на базе партнерства с создаваемыми на финансовом рынке компаниями, которые устанавливают актуальность темы исследования.

Формирование финансовых технологий совершенствует классические тенденции оказания финансовых и других услуг, в которых возникают инновационные продукты, а также сервисы для конечных потребителей [2].

Национальный центр цифровых исследований в Дублине (NDRC) описывает финансовые технологии как «инновации в финансовых услугах», добавляя, что «этот термин стал применяться для более широкого использования технологий – для

конечных потребительских продуктов, для новых участников, которые конкурируют с имеющимися игроками.

Британская аудиторско-консалтинговая компания Ernst & Young (EY) рассматривает финтех как быстрорастущие организации, которые сочетают современные бизнес-модели и технологические процессы для обеспечения, совершенствования финансовых услуг. Это определение не ограничивается стартапами или новыми участниками, а содержит в себя масштабирование, формирование компаний и даже не связанных с финансовыми услугами компаний, таких как поставщики телекоммуникационных услуг и электронных розничных торговцев [3].

Можно сделать вывод, что финтех принадлежит к использованию технологий в финансовой сфере. Данный раздел включает широкий диапазон деятельности: от обычных платежей, (например, раурасс) до финансовых данных и рассмотрения финансового обеспечения, оцифрованных процессов.

Крупным сектором в российской финтехиндустрии считаются цифровые платежи с общей стоимостью сделок примерно 45 млрд евро в 2016 г., которая способна составить с ежегодным темпом роста 18 % 85–90 млрд евро к 2020 г.

На данный момент 2/3 россиян применяют банковские карты, а использование сети Интернет составляет около 50 % домохозяйств. Многие жители крупных городов больше совершают покупки через интернет, в отличие от средних и малых городов. В последние годы мы видим все большее количество безналичных платежей. Однако существенно ниже средней статистики. Конечно недостаток инвестиций мешает формированию физтеха. На сегодняшний день у государства нет специального центра, который согласен целиком удовлетворить рыночную потребность на инновации.

Несмотря на то, что роботизированные технологии предоставляют множество положительных фактов, возникает проблема востребованности финансистов, бухгалтеров и других категорий банковских служащих. Аналитическая компания Mu Private Banking дает прогноз, что к 2025 г. под управлением роботов станет находиться 10 % всех средств частных инвесторов, а Сбербанк собирается осуществлять 80 % решений с опорой на искусственный интеллект уже к 2021 г., тем самым сократив своих сотрудников на десятки тысяч человек.

Согласно анализу, который проведен EY клиенты финтеха в большей степени жители мегаполисов. Таким образом, технологические услуги в Российской Федерации составляют 35%, когда среднемировой показатель 15,5%. Москва и Санкт-Петербург опережают Нью-Йорк(33,1%), Гонконг (29,1 %) и Лондон (25,1 %) [4].

Наиболее распространенной услугой в Российской Федерации считаются денежные переводы и платежи, данными услугами пользуются 57,6 российских клиентов физтеха.

Использование цифровых финансовых технологий, во-первых, способствует формированию финансового рынка, увеличению финансовой доступности и формированию конкуренции, во-вторых – возникновению новых рисков информационной безопасности. С формированием цифровых технологий появляется рост киберугроз, который требует оперативного и оперативного выявления, оценки и разработки определенных мер по их предотвращению либо минимизации вероятных последствий.

Мало внимания уделяется российским компаниям и банкам в сфере цифровых технологий. Как показывает статистика в банках Европы показатель составляет 94%, а в Российской Федерации-33%.

Для того, чтобы обеспечить технологическую безопасность, а также стабильность на финансовом рынке, который считается основным элементом для результативного введения цифровых технологий, станет выполняться несколько мероприятий с учетом Стратегии формирования системы обеспечения

информационной безопасности(СОИБ) Банка России , а также информационной безопасности банковской отрасли и других областей финансового рынка России:

- улучшение комплекса отраслевых стандартов и правил, которые формируют условия к обеспечению технологической устойчивости, бесперебойности и безопасности при использовании финансовых технологий, и нормативное закрепление обязанности по их использованию;
- создание новых форм и способов взаимодействия и реагирования на информационные угрозы в рамках деятельности ФинЦЕРТ Банка России;
- осуществление комплекса событий по увеличению технологической стабильности, бесперебойности и безопасности при использовании финансовых технологий, а также мониторингу состояния информационных концепций финансовых организаций.

В следствии этого планируется увеличить уровень технологической защищенности и стабильности при применении финансовых технологий, а кроме того своевременного взаимодействия с участниками финансового рынка на базе ФинЦЕРТ Банка России для своевременного реагирования и избежания кибератак.

Для формирования финансового рынка нужно гарантировать развитие качественных компетенций в сфере финансовых технологий как в Банке России, так и на финансовом рынке.

В связи с этим для работников Банка России на постоянной основе станут проводиться лекции, круглые столы и другие образовательные события [1].

В целях формирования кадров на финансовом рынке будет реализовываться создание программ обучения в области финансовых технологий для представителей финансовых организаций, студентов высших учебных заведений, школ и других заведений.

Для того, чтобы осуществить мероприятия в рамках Основных направлений был разработан план мероприятий («дорожная карта») с указанием сроков их исполнения, ответственных исполнителей и прогнозируемых итогов.

Осуществление стратегических целей Банка России приведет к увеличению конкуренции на финансовом рынке, повышению доступности, качества и расширению ассортимента финансовых услуг, уменьшению рисков и издержек в финансовой области, достижению высокого уровня конкурентоспособности российских технологий.

Таким образом, большая часть инициатив инновационного формирования отталкивается от государства. В наше время у государства отсутствует специальный центр для финтеха, который согласен целиком удовлетворить рыночную потребность на инновации.

1. Гильванова А. А. Перспективы развития розничных банковских услуг на российском рынке // Молодой ученый.-2018.- №52.- С. 98-100.-URL <https://moluch.ru/archive/238/55191/> (дата обращения: 10.10.2019).
2. Курманова Д. А. Финансовые технологии на розничном рынке банковских услуг// Economy and management in branches and fields of activit-2018- №1(27).- С. 61-67.
3. Темирханова М.Т., Рудская И.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 8. – С. 110-115.
4. Официальный сайт Центробанка [Электронный ресурс]. – URL РФ <https://cbr.ru/> (дата обращения: 10.10.2019).

Курманова Л.Р., Зарипова А.А., Нургалеева А.Р.
Особенности управления конкурентоспособностью коммерческого банка

*Башкирский государственный университет
(Россия, Уфа)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-12-2019-05

idsp: sciencepublic-08-12-2019-05

Аннотация

Конкурентоспособность коммерческого банка является одной из наиболее важных характеристик банка, которая позволяет ему оставаться на рынке. В данной статье рассмотрены современные тенденции формирования конкурентоспособности банка с учетом отличительных особенностей банковской деятельности.

Ключевые слова: конкурентоспособность банка, банковский менеджмент. Банковские услуги, лояльность потребителей

Abstract

The competitiveness of a commercial bank is one of the most important characteristics of a bank, which allows it to remain on the market. This article discusses current trends in the formation of the bank's competitiveness, considering the distinctive features of banking.

Keywords: Bank competitiveness, banking management. Banking services, consumer loyalty

Конкурентоспособность в широком смысле представляет собой способность банка продавать свои услуги потребителям в условиях конкурентной борьбы. На банковском рынке, где основные банковские процедуры осуществляются большим количеством игроков, конкурентоспособность означает способность банка поддерживать спрос клиентов с предлагаемыми банком условиями: процентная ставка, срок, организационные характеристики услуги [4, с. 70].

Конкурентоспособность на банковском рынке характеризуется объемами предоставляемых банковских услуг относительно конкурентов. В российской практике наиболее крупные банки имеют универсальную лицензию, которая дает право на предоставление широкого спектра услуг. Современные российские банки стремятся объединить различные сферы обслуживания клиентов: кредитование, сопровождение сделок, инвестиционный банкинг, консалтинг. Таким образом, конкурентоспособность банка складывается из репутации банка на потребительском рынке и в бизнес среде, формирование которой осуществляется через оптимизацию портфеля банковских услуг.

Конкурентность банковских услуг является одним из ключевых факторов управления конкурентоспособностью банка в целом, однако эти понятия не являются синонимичными. Это связано с отличительной чертой деятельности коммерческих банков от промышленных предприятий, где главной целью выступает максимизация продаж. В случае коммерческого банка является оптимизация банковского портфеля, так как любое смещение в структуре баланса между кредитами и депозитами приводит к изменению баланса ликвидности и росту финансовых рисков. В результате этого управление конкурентоспособностью банковских услуг должно учитывать финансовые показатели при формировании ценообразования и маркетинговых мероприятий.

Другое отличие управление конкурентоспособностью банка заключается в необходимости формирования имиджа банка как устойчивого в долгосрочной перспективе. В условиях постоянно меняющихся реалий финансового рынка и адаптирующегося к ним ассортимента банковских продуктов конкурентоспособность банка в целом становится отдельной задачей банковского менеджмента. Конкурентоспособность банка в целом является более сложной системной задачей,

требующей долгосрочного планирования мероприятий и тактического управления [3, с. 81-82].

Для анализа понятий «конкурентоспособность банка» и «конкурентоспособность банковской услуги» рассмотрим основные влияющие факторы в таблице 1.

Таблица 1.
Особенности управления конкурентоспособностью банка и конкурентоспособностью банковской услуги

Понятие	Факторы управления	Задачи управления
Конкурентоспособность банка	-финансовые результаты банковской деятельности -себестоимость в расчете на одну операцию - рентабельность портфеля активов -соответствие требованиям ЦБ РФ по ликвидности - уровень кредитного риска -история и менеджмент банка	-оптимизация портфеля активов - поддержание баланса ликвидности и кредитного риска -стабилизация деятельности в периоды циклических колебаний для формирования исторического бэкграунда - формирование благоприятного имиджа банка
Конкурентоспособность банковской услуги	- цена банковской услуги - надежность поставщика услуги - качество обслуживания -доступность банковской услуги - время ожидания обслуживания	-политика ценообразования -совершенствование оперативного обслуживания -повышение внутренних стандартов дистанционного обслуживания -маркетинговые мероприятия

Как следует из таблицы 1, конкурентоспособность банка представляет собой систему отношений, которая предполагает управление следующими тремя сферами [3, с. 95]:

- сфера показателей деятельности банка, которая отражает успешность деятельности банка, его риски, оптимальное направление инвестиций;
- организационная сфера, которая призвана разделить решение задач между структурными единицами – отделами, подразделениями;
- использование технического оборудования, развитие в рамках банка технологий, которые будут упрощать деятельность сотрудников, предоставлять большие возможности аналитикам, а также делать более конкурентоспособными продукты конкретного банка.

Необходимо отметить, что все перечисленные сферы находятся не отдельно друг от друга, а во взаимосвязи. Банковский менеджмент объединяет эти сферы, находит эффективные взаимосвязи, извлекает синергию от эффективного объединения задач.

Конкурентоспособность банка определяется ценовыми и неценовыми факторами. К ценовым факторам относятся процентная ставка, комиссионный процент и сроки предоставления услуги. К неценовым факторам относится обслуживание клиента и прочие условия банковской услуги. В настоящее время управление конкурентоспособностью все больше смещается в сторону управления неценовыми факторами [3, с. 24]. Совершенствование качества обслуживания клиентов требует реформирования портфеля услуг, который формируется по принципу наибольшего удобства для клиентов.

В российской практике банковский сектор на сегодняшний день является монополизированным, что объясняется несколькими причинами. Во-первых,

макроэкономические риски в кризисные периоды представляют значительную угрозу банковской деятельности, в то время как поддержка государства и поиск путей санации банков путем списания и покрытия части долгов является одним из приоритетных преимуществ лидеров российского банковского сектора. В кризисный период 2014-2016 годов Центральным банком России были отозваны лицензии 89, 101 и 110 банков соответственно, в то время как банки с государственным участием получили существенную материальную помощь. В 2015 году Агентство по страхованию вкладов разделило 830 млрд руб. в качестве материальной помощи, в том числе 300 млрд. руб. для группы ПАО «ВТБ», 65 млрд. руб. ПАО Банк «ФК Открытие», 13 млрд. руб. Банк «Россия», а также ОАО «Россельхозбанк» и ОАО «Газпромбанк» [6].

Во-вторых, в условиях макроэкономической нестабильности надежность банка становится наиболее важным критерием выбора банка, чем качество обслуживания или цена услуги. В таком разрезе российские банки–лидеры рынка имеют сформированный имидж, который и является ключевым конкурентным преимуществом.

Таким образом, проблема конкурентоспособности в российском банковском секторе имеет характерные отличия от рынка развитых стран, так как основным конкурентным преимуществом является участие государства в капитале.

Размер инвестиций в корпоративное управление увеличивается. Повысив его уровень, банки могут рассчитывать на доверие клиентов и вкладчиков, повышение рейтингов у рейтинговых агентств, улучшение своей репутации. Основная цель состоит в укреплении доверия к России, как объекту инвестиций, а к российским банкам – как к надежным партнерам.

1. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. – М.: Альпина Паблишер, 2008. – 720 с.
2. Коломиец, Андрей Конкурентоспособность российских банков в условиях инфляции / Андрей Коломиец. – М.: Palmarium Academic Publishing, 2018. – 105 с.
3. Радковская Н. П. Маркетинг в коммерческих банках: Учебное пособие. – СПб: ИВЭСЭП, знание, 2004. – 200 с.
4. Смольянова Е. Л. К вопросу о классификации факторов и резервов обеспечения конкурентоспособности предприятия [Текст] / Е. Л. Смольянова, В. Б. Малицкая // Вестн. ТГУ. – 2009. – Вып. 2 (70). С. 65-78.
5. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации [текст]: учебник. /Р. А. Фатхутдинов. – М.: Изд-во Эксмо, 2015. – 544 с.
6. Государство поделило 830 млрд. руб. между 27 банками // РБК от 23.01.2015 [Электронный ресурс] URL: <https://www.rbc.ru/finances/23/01/2015/54c28a769a79479a09ce9ea0>

Aliyeva M.A.g.

Insurance market risks of Azerbaijan

*Azerbaijan National Academy of Sciences
(Azerbaijan, Baku)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-12-2019-06

idsp: sciencepublic-08-12-2019-06

Abstract

First blossom of insurance market has seen in Azerbaijan with declaration of independence in 1918. Insurance market such a huge that can cover all the risks of different fields of economy and also its own risks. Insurance market risk segmentation has enough variety of them and failing in the especially insurance risks can launch systematic risks for all the parts of economy and paralyze it as well as. In this article research is based on the risks of Azerbaijan insurance market.

Keywords: risk, insurance, finance, pricing.

Insurance history in the Republic of Azerbaijan is affluent old as its independence and insurance market aligns both economic and social problems at one point and forms the best option among existing solutions. Thus, the decision of the Parliament of the Democratic Republic of Azerbaijan dated by December 7, 1918 “On the Issue of Workers” provides insurance payment of workers for full or partial loss of employment, which is the first step in the insurance field. Insurance market in Azerbaijan has been fought with plenty of risks and shut down as a result of them from primitive to modern times.

The purpose of examining the level of the insurance market risks in Azerbaijan is to create a clear picture of the risks of the field that provides the most dynamic and sustainable development of the non-oil sector. Dual role of the insurance in the economy, as well as estimated multifunctional. Insurance creates its own market as a free and independent. It prevents other economic markets from stagnation of losing value and covers most of the potential risk groups. It creates such an insurance system that is both stimulating and adherent for all economic markets.

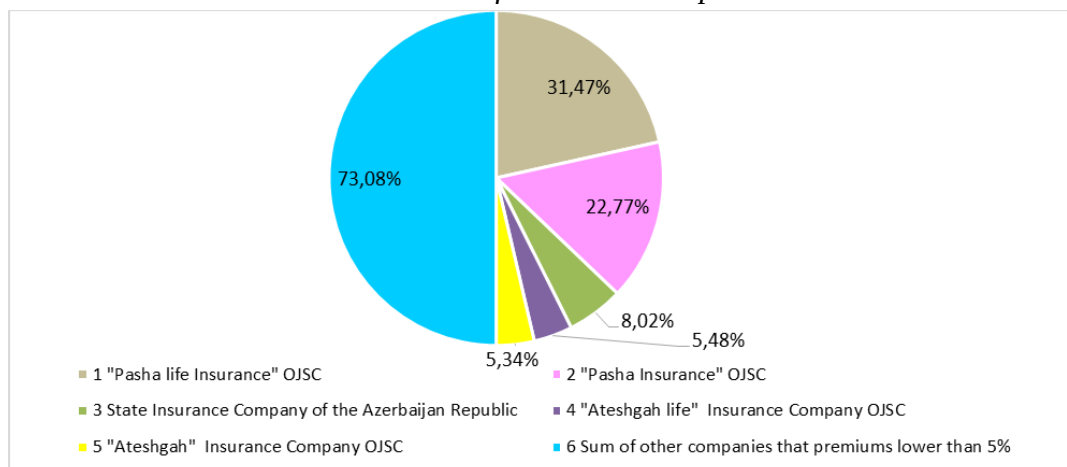
It is necessary to have positive macroeconomic and demographic indicators for the formation and adjustment of the insurance market by own. For an ideal insurance market, the state policy in this area, the age and national consciousness of the population are indispensable. This can also be observed in the “Global Insurance Potential Index” reports. Thus, in this index the same countries ranked in the top ten by types of life and non-life insurance from 2018-2019. China, United States, India, Japan, Turkey and other countries include this top ten list. All existing life insurance demand based on the estimations would be supplied for a period of 12 years in the well-developed countries and in the 23 years it may work for the developing countries. In the developed countries, all non-life insurance requirements would complete up to 5 years and in 15 years the same process can be noticed for developing countries.

Azerbaijan insurance market is taking initial steps in the specter of world insurance and its target as little as 0.129% of global market. Azerbaijan insurance market have not been expressed in the “Global Insurance Potential Index”, which may indicate its current problems and unsystematic risks. By the chart analysing of the market share of local insurance companies, actually could got a clear image of how the market is distributed and the determination of the competitiveness of market as well.

By exploring the insurance market entities, it could also be identifiable major risk factor groups that would forge such giant lost on in short term or long term as their proper characters. Market entities include the state as a regulatory and legislative body, insurance companies as major participants and individuals plus companies as partners. Insurance funds periodically increase the amount of the fund by circulating their financial assets in various financial markets. It can be sized up basicky with CAPM.

Chart 1

Market share of insurance companies.



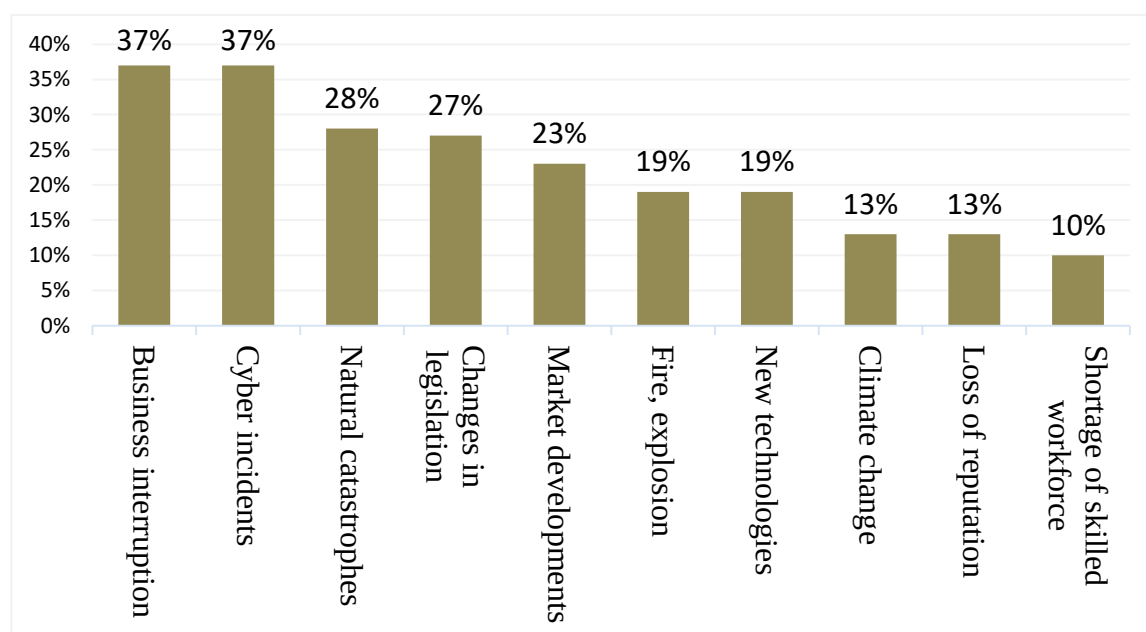
Source: <https://www.fimsa.az/menu/sigortacilar-uzre/117>

The role of the government in the insurance market is significant because of its to do as both the regulatory and legislative aspect of the market, since it is the main figure between market suppliers as insurance companies and consumers as individuals, legal entities. Restrictions on foreign insurance companies in Azerbaijan generalizes risk assumption. Of course, this assumption has both pros and cons. Negative aspect is to avoid massive financial inflows from the foreign market and limit the rise of the domestic insurance market from these funds. On the positive side, the government shield for domestic market by creating a closed environment develops good condition to growing and flourishing local insurers. One of the main views in shaping market supply and demand is protecting it from external interventions like foreign capital inflows. Since any fund with an excess of money can finance more services at a lower price and it could destroy domestic insurance market by impact on competition between companies. So domestic companies would offer services only in an expensive price due to small scale financial funds in the comparison with foreign companies.

Insurance market is capable to stand over the whole market risks as insurance companies manoeuvre solely like business entity and also give guarantee to businesses for working definitely without concern. This character of insurance market makes gain bunch of risk. That gives reason to scrutinize both of systematic and unsystematic risks for financial phase of economy.

Chart 2.

Top business risks for 2019

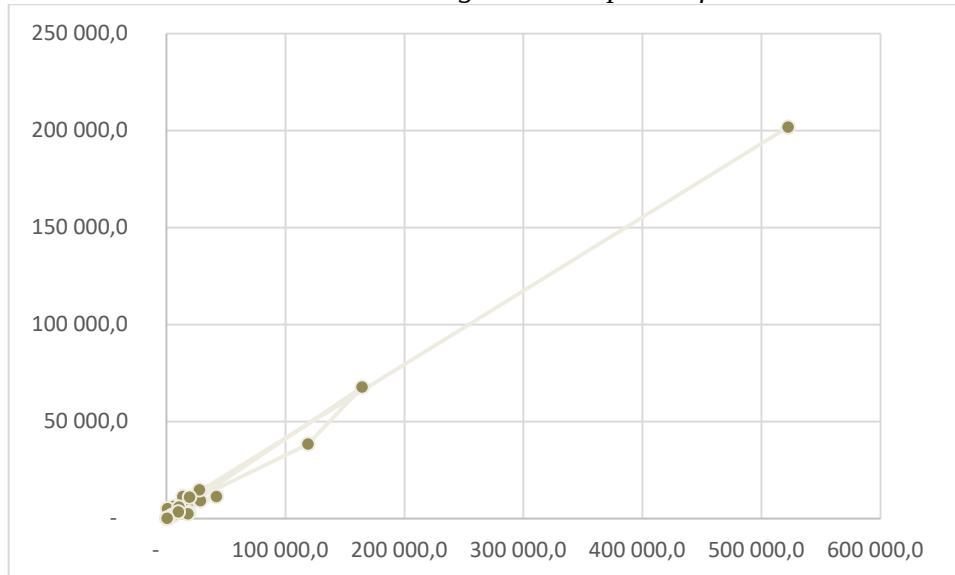


Source: <https://www.agcs.allianz.com/content/dam/>

Global outlook of risk specification shows that in 2019 there are ten main risk factors that are most predictable for all businesses. In the Azerbaijan insurance market has main problems with shortage of skilled workforce, new technologies, fire explosion, changes in legislation. Skilled workforce is the essential default for Azerbaijan situation as from 2015 with brain drain and deep gap in the education and training of insurance specialists and especially in actuaries. This primary deficit leads new technologies risks that, shortage of skilled workforce makes intentional issues of adoption and effective use of new technologies. As gradually develops skilled workforce by getting supplementary education and training in the foreign countries and on the back of them to the home country, legislation and regulation are exposed to be changed by their offer and contributions. It commits various arguments about whole insurance market and between entities.

Systematic concerns of Azerbaijan insurance market subjects in both life and non-life are better condition. In the correlation chart of analysis among 22 life and non-life insurance companies about their premiums and claims, it could be coherent that positive correlation is realised. Solvency issues in short run could be unavailable.

Chart 2

Correlation among local companies for 2019

Source: <https://www.fimsa.az/menu/sigortacilar-uzre/117>

Azerbaijan Insurance market in the long run could be more attached its particular potential to get considerable value in Southern Caucase region. Deficit in the skilled workforce could be narrowed by the increase in the quality of education and with the state succedent sholarships about getting education in the top of universities of foreign countries. New technologies issue could disappear with the increase of skilled workforce in the insurance field. Fire exploison problem may be fixed firmly. Changes in legislation and regulation may stay constant as its half about politics and in long run it may draw on systematic risks for insurance market and financial system. Market developments also could be risk factor for Azerbaijan insurance market as it is planned to opean local market for foreign insurance companies. Climate changes and natural catastrophes are predicted for worldwide economies and Azerbaijan would be affected as well as. Solvency issues could get unsatisfactory in the long run and analysis show that financial soundness could ease. Financial sector stagnation may rest deepen and economic growth may lower down in the contrast of previous years.

The uncertainty and risks should be kept in on under control and insurance market should regulate it by itself.

1. Asker Rasulov (2018) "Founders of the Azerbaijan Democratic Republic" (portraits and articles) Baku, Science and Education
2. MAPFRE Economic Research (2019) "Global Insurance Potential Index" (2019 update) Fundación MAPFRE Paseo de Recoletos, 23. 28004 Madrid
3. Blake Taylor (2005) "An Empirical Evaluation of the Capital Asset Pricing Model", Available at: <http://economics.fundamentalfinance.com/capm.php>
4. Allianz Risk Barometer (2019) "Top Business Risks for 2019" Allianz Global Corporate & Specialty SE, Fritz-Schaeffer-Strasse 9, 81737 Munich, Germany
5. Leyla Aliyeva (2011) "Insurance system in Azerbaijan: a multiplier effect in economic and social processes" Baku, Qanun Publishing, 2011, 108 pages.

РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ

Джабаева П.Д., Магомедова Д.М.

Влияние стиля коммуникаций руководителя на мотивацию персонала организации

Дагестанский Государственный университет
(Россия, Махачкала)

doi:10.18411/sciencepublic-08-12-2019-07

idsp: sciencepublic-08-12-2019-07

Аннотация

Стиль коммуникации руководителя во многом определяет успех организации. В данной статье будут рассмотрены качественные характеристики лидера, и будет обозначено влияние, которое они оказывают на мотивацию и производительность каждого отдельного сотрудника.

Ключевые слова: лидерство, управление, руководитель, коммуникации, мотивация, влияние на людей.

Руководитель любой организации должен быть лидером, ведь именно лидер помогает продвигаться вперед всему персоналу на пути к успеху. Никакой успех в управлении не компенсирует провала в лидерстве [1, с.119].

Самой важной ролью лидера является формирование четкого, достижимого и мотивирующего видения.

Это видение и его поддержка в душе у всего персонала обеспечивается уникальными человеческими дарами - воображением и совестью.

Воображение позволяет нам увидеть еще не созданные миры заключенных в нас потенциальных возможностей. Совесть обеспечивает наше понимание универсальных законов и принципов, наших собственных удивительных талантов и нашего участия в общем деле, а также ее персональных правил, благодаря которым мы можем развивать все это максимально эффективно [2, с. 120].

Для того, чтобы можно было определить, что руководителю организации в первую очередь нужно заниматься лидерством, а не управлением, рассмотрим пример, который приводится в зарубежной литературе.

Руководитель нефтяной компании столкнулся с проблемой мотивации персонала. Фокус деятельности бизнесмена был направлен в первую очередь на осуществление управления.

Прекратив решение задач, которые дают краткосрочное ощущение позитивной отдачи, он в первое время не получал удовлетворения от выбора направления развития, способов коммуникации как с работниками, так и с внешней средой, от решения сложных проблем, которые дают долгосрочный положительный результат. В первую очередь было осуществлено делегирование полномочий относительно управления подчиненным, тем самым повысив уровень доверия между ними. Это было правильным решением, но его сотрудники прошли через мучительный отказ от того, к чему успели привыкнуть. Можно быть абсолютно уверенным в том, что после изменения направления деятельности руководства организации, компания преобразилась.

Лингвистические исследования показывают прямую связь между статусом человека и его словарным запасом. Чем выше положение человека, тем лучше он формулирует свои мысли и строит предложения. Исследования языка телодвижений показывают взаимосвязь между тем, как человек формулирует свои мысли, и его

жестами. Чем выше социально-экономическое положение человека, тем меньше он жестикулирует и тем меньше телодвижений совершает [3, с.379].

Делегирование полномочий, как было упомянуто, влечет положительные последствия. Стоит сделать акцент также на других приемах эффективного процесса коммуникаций.

Во-первых, последовательность высшего руководства в продвижении своих идей с увеличения приверженности работников к общей цели. Большое значение имеет возможность менеджера исключить вероятности наступления желательных событий и превратить их в факты.

Во-вторых, умение руководителя контролировать свои эмоции, быть уверенным в себе в процессе общения с персоналом. Для того, чтобы сотрудники верили в то, что они делают, высшее руководство в продвижении идей должны быть постоянны.

В-третьих, использование эффективных ментальных приемов и своей харизмы помогает исключить вероятности наступления неблагоприятных последствий для руководителя.

В-четвертых, превосходное ораторское искусство является одной из самых значимых характеристик менеджера. Умение общаться с публикой влияет на впечатление окружающих о его умении управлять предприятием и наоборот.

В-пятых, способность принимать точку зрения оппонента, не применять жесткую, неконструктивную критику в его адрес способствует дальнейшему развитию хозяйствующего субъекта.

Можно сделать вывод, что успешный лидер должен обладать целым рядом хорошо отработанных методик и приемов управления, также ему необходимо уметь чувствовать ситуацию и понимать, как оказать влияние на отдельную личность и на группу людей.

1. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности / Стивен Р. Кови; Пер.с англ.- 13-е изд., доп. – М.: Альпина Паблишер, 2019.- 396 с.
2. Новый язык телодвижений. Расширенная версия. – М.: Эксмо, 2011. – 416 с., ил.

Ламихов Ю.Б.

Лояльность персонала как условие благоприятного социально-психологического климата в коллективе

*Саратовский национальный исследовательский государственный университет
имени Н. Г. Чернышевского
(Россия, Саратов)*

doi:10.18411/sciencepublic-08-12-2019-08

ids: sciencepublic-08-12-2019-08

Аннотация

В статье представлены результаты социологического исследования уровня лояльности персонала на предприятиях Саратовской области. Лояльность персонала считается одной из важнейших составляющих, способной обеспечить финансовый успех предприятия, что обуславливает актуальность исследования. Исследование позволило получить объективные представления о том, насколько данные компании готовы к активному развитию и росту в тот или иной момент своего существования. Анализ результатов помогает работодателю быстро отреагировать по вопросам формирования эффективной системы трудовой мотивации.

Ключевые слова: лояльность персонала, социально-психологический климат в коллективе, трудовая мотивация.

Понятие трудовой мотивации является производной от такой масштабной социологической категории, как труд. Вопросы трудовой мотивации волновали общество с древнейших времен. Зарубежный опыт изучения трудовой мотивации напрямую связаны с процессами внедрения научного управления трудом. Ф. Тейлор, занимавшийся систематическим изучением трудового процесса, отмечал, что традиционная система управления трудом имеет ряд недостатков, причина которых в том числе связана с недостаточной мотивацией рабочих [2, С. 35]. Одной из первых попыток исследовать трудовую мотивацию в ракурсе «человеческих отношений» стало проведение Хотторнских экспериментов, под руководством Э. Мэйо.

Эксперимент показал зависимость производительности труда не только от технико-экономических факторов, но и от социально-психологических, связанных со сплоченностью группы, взаимоотношениями с руководством, благоприятной атмосферой на рабочем месте, удовлетворенностью условиями труда [3, С. 63]. Отечественные социологи В. Ядов, А. Здравомыслов выявили изменение роли мотивационных факторов при увеличении стажа у рабочих. С возрастом наблюдается повышение роли санитарно-гигиенических условий труда, так как у человека обостряется чувствительность к недостатку комфорта [4, С. 34].

Сегодня все чаще, прежде чем приступить к созданию мотивационных мероприятий, работодатели изучают уровень лояльности персонала. Лояльность является характеристикой персонала, связанной с приверженностью предприятию, одобрением его целей, средств и способов их достижения, открытостью своих трудовых мотивов. Лояльность персонала считается одной из важнейших составляющих, способной обеспечить финансовый успех предприятия [1, С. 94].

Действенность системы трудовой мотивации следует оценивать через соотнесение с уровнем лояльности персонала. Как правило, формирование лояльности происходит за счет применения в отношении персонала различных рычагов мотивации. Чтобы измерить уровень лояльности работников предприятий, нами было проведено количественное исследование, основа которого – опрос с применением методики eNPS (Employee Net Promoter Score). В опросе приняли участие 530 человек – работники промышленных предприятий саратовского региона. Индекс лояльности персонала в компаниях предлагает, что измерение лояльности сотрудников за счет задавания им вопросов об их готовности рекомендовать работодателя своим знакомым и родственникам.

Ответы на вопрос «С какой долей вероятности от 0 до 10, Вы могли бы рекомендовать свою компанию в качестве места работы друзьям, знакомым?», показали низкий уровень лояльности персонала саратовских компаний, а, следовательно, и недостаточную мотивацию качественно выполнять свою работу. Как мы видим из полученных результатов исследования, промоутеров было выявлено только 24%. Второй вопрос анкеты позволит нам раскрыть истинные причины выставленной оценки, то есть определить, что сотрудников удерживает в компании, а что наоборот – демотивирует. Более половины опрошенных – 52% – считают свою работу интересной, 27% – нейтрально оценили данный фактор, 21% – отрицательно. Соответственно интересная работа является критерием, который в большинстве случаев удерживает сотрудников на предприятии.

Оплата труда на данный момент не является удерживающим и мотивирующим фактором, так как 45% респондентов выступили в качестве детракторов, 28 % – нейтралов, и только 17% опрошенных положительно оценили такой фактор, как заработная плата. Опрос показал, что для большинства – 61% – наличие дружного играет важную роль, и данный фактор удерживает их на предприятии.

Отношения с руководством позитивно оценили только 33% опрошенных, 21% отнесли себя к нейтралам, 46% – к детрактором. Таким образом мы видим, что на

многих предприятиях отсутствует конструктивное взаимодействие «руководитель-подчиненный». Данная тенденция негативно сказывается на действенности системы мотивации персонала. Позитивной является тенденция – поддержка и продвижение по карьерной лестнице эффективных сотрудников. 45% отметили, что на их предприятии есть возможности карьерного роста, 39% оценили данный фактор нейтрально, 16% – позитивно. Согласно данным исследования, неудобный график работы, частые авралы являются демотивирующим фактором для персонала, так ответили 57% респондентов. 31% находят свой рабочий график удобным, 12% отнесли себя к нейтралам в данном вопросе. При этом 43% считают, что их удерживает на предприятии стабильность, 32% оценивают данный фактор нейтрально, 25% – критически. По итогам опроса 44% отметили, что на их предприятии созданы условия для развития персонала, действует система обучения. 41% ответили отрицательно, 15% оценили данный фактор нейтрально.

Исследование показало, что на данный момент уровень лояльности персонала на предприятиях Саратова достаточно низкий. Сотрудники предприятий не хотели бы, чтобы близкие им люди трудились вместе с ними. Низкий уровень лояльности обусловлен тем, что люди недовольны своим материальным вознаграждением за проделанную работу, социальным пакетом, стилем руководства, режимом труда. Данные факторы влияют на отношение персонала к компании, и, чтобы повысить лояльность сотрудников, работодателю необходимо учесть это при формировании либо корректировке системы мотивации.

1. Соловейчик А. В. Лояльность персонала и факторы, характеризующие организацию // Известия РГПУ им. А. И. Герцена. □ 2010. □ № 125. □ С. 93 - 98.
 2. Тейлор Ф. Принципы научного менеджмента. – М.: Контроллинг, 1991. – 104 с.
 3. Чистякова К., Овчинников С. История научного менеджмента в США: Хоторнские эксперименты // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. – 2012. – № 10. – С. 60 - 75.
 4. Ядов В. А., Здравомыслов А. Г. Человек и его работа: Социологическое исследование. – М., 1967. – 392 с.
-

[illegible]



Научное издание

**Научный диалог:
Экономика и менеджмент**

Сборник научных трудов по материалам
XXVI международной научно-практической конференции
08 декабря 2019 г.



SPLN 001-000001-0542-EM

Подписано в печать 10.12.2019. Тираж 400 экз.
Формат. 60х84/16. Объем уч.-изд. л. 1,38
Бумага офсетная. Печать оперативная.
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович