

Простой срок окупаемости проекта составляет всего 1,4 года. Это означает, что первоначальные инвестиции будут возвращены менее чем за два года, что указывает на быстрый возврат вложенных средств и минимальные риски для инвесторов. Динамический срок окупаемости проекта равен 2,18 года, учитывая временную стоимость денег и дисконтированные денежные потоки. Кроме того, внутренняя норма доходности (ВНД) составляет 89 %. Этот показатель показывает, что проект генерирует доходность в 89 % на вложенные средства. Индекс рентабельности (ИР) равен 13. Это означает, что на каждую вложенную единицу денежных средств проект генерирует 13 руб. дохода. Такой высокий показатель подтверждает высокую рентабельность и экономическую эффективность проекта.

Рассмотрим экономический эффект от внедрения данного мероприятия, учитывая тот год, когда проект принесет первую прибыль (табл. 2).

Экономический эффект от выхода ООО «Активлизинг» на новый рынок Москвы проявляется в увеличении валового дохода, прибыли от реализации и чистой прибыли, несмотря на рост затрат. Положительные изменения финансовых показателей подтверждают, что выход на новый рынок был экономически целесообразным. В целом, проект демонстрирует хорошие перспективы и положительные финансовые результаты, что свидетельствует о его успешности.

Таблица 2

Экономический эффект от внедрения мероприятия по выходу на новый рынок

| Показатель | До внедрения мероприятия | После внедрения мероприятия | Изменение, +/- | Темп роста, % |
|---|--------------------------|-----------------------------|----------------|---------------|
| 1. Валовая прибыль, тыс. руб. | 23 865 | 24331,86 | 466,86 | 101,9 |
| 2. Затраты на реализацию услуг, тыс. руб. (УР+РР) | 1 902 | 2273,16 | 371,16 | 119,5 |
| 3. Прибыль от реализации продукции, тыс. руб. | 21 963 | 22058,70 | 95,70 | 100,4 |
| 4. Прибыль до налогообложения, тыс. руб. | 13 931 | 14026,70 | 95,70 | 100,7 |
| 5. Чистая прибыль, тыс. руб. | 11 131 | 11207,56 | 76,56 | 100,6 |

Составлено по: [1].

Библиографические ссылки

1. Активлизинг». [Электронный ресурс].: URL: <https://www.alizing.by/>. (дата обращения: 29.04.2024).

УДК 336.71

**ПРИНЦИПЫ И НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ
УПРАВЛЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬЮ ТРУДА В РОЗНИЧНОМ
СЕКТОРЕ БАНКА**

Чжа Юй¹⁾, А. И. Короткевич²⁾

¹⁾ студент, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь,
e-mail: czaouj@gmail.com

²⁾ доктор экономических наук, профессор, Белорусский государственный университет, г. Минск,
Беларусь, e-mail: Karatkevich@bsu.by

В статье рассмотрены принципы и направления формирования системы управления результативностью труда в розничном секторе ЗАО «Альфа Банк».

Ключевые слова: банк; розничный бизнес; результативность труда.

PRINCIPLES AND DIRECTIONS OF FORMATION OF LABOR EFFICIENCY MANAGEMENT SYSTEM IN THE RETAIL SECTOR OF THE BANK

Zha Yu¹⁾, A. I. Korotkevich²⁾

¹⁾ student, Belarusian State University, Minsk, Belarus, e-mail: czaouj@gmail.com

²⁾ doctor of economics, professor, Belarusian State University, Minsk, Belarus, e-mail: Karatkevich@bsu.by

The article deals with the principles and directions of formation of the labor efficiency management system in the retail sector of CJSC «Alfa Bank».

Keywords: bank; retail business; labor efficiency.

Развитие розничного бизнеса для ЗАО «Альфа Банк» – одно из приоритетных стратегических направлений. Его успешному развитию способствует внедрение новых технологий, совершенствование уровня услуг, расширение территориальной сети, оптимизация режимов работы структурных подразделений, совершенствование качества продаж. Основными целями формирования системы управления результативностью труда в розничном секторе в ЗАО «Альфа-Банк» являются [1]:

1. Совершенствование действующей системы управления.
2. Достижение планируемых общественно значимых результатов как на уровне розничного сектора в целом, так и на уровне самого банка.
3. Повышение эффективности деятельности ЗАО «Альфа-Банк».

Для достижения поставленных целей необходимо решить следующие задачи: разработать и обосновать систему целей и ключевых результатов долгосрочного развития сектора розничных услуг на основе предлагаемой методики, на индивидуальном, групповом и организационном уровнях с учетом наиболее актуальных задач предстоящего периода; совершенствование систем измерения, оценки и контроля за достигнутыми в работе результатами; формирование желаемого организационного поведения, повышение заинтересованности работников в достижении высоких результатов труда; максимально эффективное использование кадрового потенциала; развитие партисипативного подхода в работе с персоналом.

Эффективная деятельность ЗАО «Альфа-Банк» зависит от умения последних добиваться поставленных целей и достигать желаемых результатов. В соответствии с вышеуказанным, в основу концепции формирования системы управления результативностью должны быть положены следующие принципы:

1. Каждое рабочее место в организации должно быть результативным.
2. Ориентация на потребности и ожидания работников организации, знание которых позволит найти наиболее действенные инструменты стимулирования воздействия на персонал с целью побуждения к наиболее результативному труду.
3. Формирование клиенто-ориентированной корпоративной культуры.
4. Заинтересованность сотрудников в достижении высоких результатов труда.
5. Непрерывное улучшение и развитие.
6. Направленность на скоординированность действий работников на всех уровнях госучреждения.

7. Формирование долгосрочных целей, соответствующих ключевым критериям эффективности.

В целях повышения результативности труда персонала ЗАО «Альфа-Банк» целесообразно принятие комплекса мероприятий по следующим направлениям (рисунок).



Направления повышения результативности труда розничного сегмента в ЗАО «Альфа-Банк»

В целях внедрения процедур управления, ориентированного на результат, должна быть создана соответствующая типовая нормативная правовая и методическая база для ЗАО «Альфа-Банк» с ее последующей экспериментальной апробацией. Основными направлениями совершенствования нормативной правовой базы в области управления результативностью труда персонала являются: внесение дополнений в типовые положения о премировании работников, предполагающих взаимосвязь результатов труда с получаемым вознаграждением; внесение дополнений в типовые положения об оценке результативности труда с целью разработки единых для розничных банковских услуг отрасли критериев оценки работников; разработка и стандартизация в целом по отрасли системы показателей, отражающих результативность труда персонала; разработка комплекса документов, регламентирующих процедуру осуществления контроля над результатами; разработка стандартов деятельности организаций и поведения сотрудников на рабочем месте; утверждение форм отчетных документов, отражающих степень достижения желаемых результатов и реализацию запланированной деятельности.

Реализация концепции управления результативностью розничного сектора ЗАО «Альфа-Банк» предусматривает разработку ключевых измерителей – показателей результативности деятельности.

При совершенствовании системы измерения и оценки результативности труда необходимо делать акцент на: разработку ключевых измеримых показателей эффективности и результативности работы ЗАО «Альфа-Банк» по основным направлениям их деятельности в соответствии со стратегическими целями процентной политики; внедрение технологий и процедур целеполагания, обеспечивающих привязку целей к конкретным исполнителям, выработку показателей, позволяющих адекватно оценить степень достижения поставленных целей и действия исполнителей, предпринимаемых для достижения этих целей; разработку и внедрение системы внутреннего аудита, позволяющей оценивать результативность деятельности структурных подразделений и должностных лиц, ответственных за решение поставленных задач; внедрение системы регулярной оценки рисков, препятствующих достижению намеченных результатов; ориентацию на обратную связь с клиентами банка.

Помимо этого, те измерения, которые образуются в результате мониторинга, должны давать динамическую сопоставимость, показывать степень достижения целей, т. е. у них должна быть преемственность с теми планами, которые были приняты. Кроме того, полезно оценивать и системы стимулирования, потому что управление по результатам в отрыве

от экономических механизмов деятельности будет лишь постоянным и бюрократическим бесполезным упражнением в заполнении планов и отчетов.

Система оценки результативности требует более реалистичного подхода, учитывающего оценку веса каждого из выделенных ключевых показателей в контексте каскадирования целей государственной информационной политики.

Библиографические ссылки

1. Иванова С. С. Управление взаимоотношениями с клиентами в крупном розничном бизнесе // Деньги и кредит. 2022. № 4. С. 39–46.

УДК 336.719.2

ЦИФРОВЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Чэнь Вэйсюань¹⁾, О. В. Машевская²⁾

¹⁾ магистр, Белорусский государственный университет, г. Минск, Беларусь,
e-mail: 66chengweixuan@gmail.com

²⁾ кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный университет, г. Минск,
Беларусь, e-mail: omachevskay@gmail.com

В статье рассматриваются особенности цифровизации, которая проникла во все сферы современной жизни. Банковский сектор не явился исключением и активно стал продвигать цифровые технологии, использование которых приводило к значительным позитивным результатам.

Ключевые слова: цифровые технологии; банковский сектор; цифровизация; искусственный интеллект; новые подходы к клиентам.

DIGITAL CHANGES IN THE BANKING SECTOR

Chen Weixuan¹⁾, O. V. Mashevskaya²⁾

¹⁾ master's student, Belarusian State University, Minsk, Belarus, e-mail: 66chengweixuan@gmail.com

²⁾ PhD of economics, assistant professor, Belarusian State University, Minsk, Belarus,
e-mail: omachevskay@gmail.com

The article discusses the features of digitalization, which has penetrated into all spheres of our modern life. The banking sector was no exception and actively began to promote digital technologies, the use of which leads to significant positive results.

Keywords: digital technologies; banking sector; digitalization; artificial intelligence; new approaches to clients

Современный мир стремительно движется в сторону цифрового будущего и понятие цифровизации становится ключевым, определяющим траектории развития государств и отраслей ряда стран. В контексте банковского сектора, где инновации и технологические изменения стали играть важную роль, понимание происходящих цифровых изменений становится необходимым условием в конкурентной борьбе.