

**КЫРГЫЗСТАН-РОССИЯ СЛАВЯН УНИВЕРСИТЕТИ
КЫРГЫЗСКО-РОССИЙСКИЙ СЛАВЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**



**СБОРНИК СТАТЕЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-
ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ПРИУРОЧЕННОЙ
К 20-ЛЕТИЮ КАФЕДРЫ «ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НА
ПРЕДПРИЯТИИ»**

**на тему «Социально-экономическая модернизация Кыргызской
Республики в условиях цифровизации экономики»**

**20 ноября 2020 года
г. Бишкек**

Рекомендовано к изданию кафедрой «Экономики и управления на предприятии»
и Ученым Советом экономического факультета

УДК 330

Цель международной научно-практической конференции – обсуждение актуальных, теоретических и практических проблем социально-экономической модернизации и определение перспектив их развития в условиях цифровизации и углубления интеграционных процессов в Евразийском пространстве и стран СНГ.

СОДЕРЖАНИЕ

Абсаитова М.С.	Антикризисное управление предприятием в современных условиях	4
Амиди Т.О.	Анализ движущих сил и сопутствующих факторов экономического роста Кыргызской Республики на основе инноваций	10
Байтерекова Г.С.	Перспективы и проблемы развития непрерывного образования и квалификация взрослых	17
Беликова Н.В.	Современные аспекты управленческой культуры менеджеров в работе с персоналом	22
Григор Д.В.	Методы государственного регулирования государственных и муниципальных закупок товаров работ и услуг	26
Григор О.Г., Григор Д.В.	Основные векторы государственной поддержки сельского хозяйства в России и Крыму	32
Дуйшенбекова Г.У.	Маркетинговая стратегия и ее роль в развитии организации	36
Зайнилова Н.К.	Регулирование занятости населения на рынке труда кыргызской республики	41
Исаков К.И., Субачева Л. А.	Государственная поддержка инновационной деятельности в Кыргызской Республике	48
Кадырова Г.Ш.	Разработка бизнес-моделей для цифровой экономики	53
Калько В.А.	Элементы финансовой отчетности кредитных организаций	65
Камзаева Д.Б.	Капитал банка и новый подход к оценке его стоимости	72
Каршибаева Н.Б.	Блокчейн как основа цифровизации анализа финансовой устойчивости	77
Крамаренко А.И.	Цифровизация на рынке банковских услуг Кыргызской Республики	80
Курбанов У.Х.	Проблемы и перспективы стратегического развития предприятия с учетом цифровой трансформации	84
Мечукаева К.М.	Перспективы цифровизации страхового дела в Кыргызстане	90
Садовская О.А.	Глобализация внешнеэкономических связей как фактор влияния на развитие экономики страны	97
Субачева Л. А., Шарипова Б. Ш.	Роль бизнес-сектора в национальной инновационной системе Кыргызстана	105
Толонова А.Б.	К вопросу об эффективности внешнеэкономической деятельности компании	109
Шинко Ю.В.	Проблемы и перспективы цифровизации МСБ	112

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Абсаитова Мээрим Сагынбековна, магистрант
УНПК «Международный университет Кыргызстана»

Рассмотрена методика формирования программы антикризисного управления на предприятии. Предложена классификация методов антикризисного управления предприятием. Синтезирован алгоритм антикризисного управления предприятием.

Ключевые слова: антикризисное управление, финансово-экономические результаты, кризис, антикризисная программа, методический подход.

Антикризисное управление предприятиями в современных условиях является одним из основных рычагов преодоления кризисных явлений. В рыночных условиях хозяйствования предприятия как хозяйствующие субъекты являются основным звеном экономики государства. Сегодня экономика России переживает сложный этап проявления кризиса, вызванного как внутригосударственными, так и внешнеполитическими факторами.

В этих условиях актуальной является проблема разработки и реализации своевременного и комплексного анализа финансово-экономической стабильности предприятия и принятия оперативных решений по локализации кризисных явлений и преодоления последствий кризисов с наименьшей вероятностью банкротства для предприятия. Одним из основных инструментов антикризисного управления промышленным предприятием и его финансовоэкономической стабильностью является анализ состояния капитала предприятия, исследование источников его формирования, эффективность и возможность использования в период проявления кризисных ситуаций.

Вопросам антикризисного управления путем оптимизации финансово-экономических результатов посвящены работы ведущих российских и зарубежных ученых: Амоши А. И., Белопольского М. Г., Вестерфилда Г., Молякова Д. С., Ткаченко А. М., Шохина Е. И. Проблемы, связанные с оценкой финансовой устойчивости предприятия, вероятности угрозы банкротства были отражены в работах Гарина Е. П. [1], Ивасенко А. Г. [2], Ключан В. П. [3], Короткова Э. М., Сайфулина Р. С. [11], Терещенко О. А. [7], Шеремета А. Д. [11] и др.

Анализ публикаций, посвященных этим вопросам, показал, что проблема систематизации финансово-экономических показателей и использования комплексных мер по преодолению кризисных ситуаций на предприятиях России требует более глубокого исследования. Разработка антикризисных мер управления позволит выявить слабые стороны в управлении предприятием, разработать систему планирования с целью прогнозирования финансового состояния на основе учета многофакторности и индивидуальных особенностей предприятий.

Целью статьи является уточнение сущности и содержания антикризисного управления предприятием и обобщение научно-методических рекомендаций по диагностике кризисных явлений и адаптации антикризисных мер управления на предприятиях.

На основе исследования сущности и теоретических основ антикризисного управления предприятиями в программе антикризисного управления можно обозначить наличие трех систем развития предприятия, обуславливающих выбор направлений антикризисного управления: «условно-стабильная система», в которой достаточно проведения пассивного антикризисного управления, «система с проявлением кризисных явлений» и «общекризисная система», требующая применения активных антикризисных мер (рис. 1).

Антикризисное управление предприятием должно иметь системную основу, оперировать достоверной информацией при диагностике кризисов, иметь четкую поэтапно разработанную программу реализации антикризисных мер и располагать достаточным объемом ресурсов для преодоления кризиса.

Основными факторами, усложняющими процесс антикризисного управления предприятиями в нестабильных условиях, являются несовершенство налоговой системы, отсутствие системы подготовки антикризисных менеджеров, циклические потребности модернизации и реструктуризации предприятий, неплатежи, потеря конкурентных преимуществ, банкротство и т. д. Успешность антикризисного менеджмента зависит не только от внутренних факторов, но также и от состояния внешней среды функционирования предприятия. Реформирование налоговой системы с целью построения конкурентоспособной экономической среды; дополнение перечня отраслей знаний и специальностей, по которым осуществляется подготовка получателей высшего образования с целью комплексной подготовки специалистов по антикризисному менеджменту; привлечение инвесторов с целью модернизации промышленных предприятий - все это будет способствовать повышению эффективности антикризисного

менеджмента.



Рис. 1. Программа антикризисного управления предприятием с учетом систем развития предприятия.

В процессе написания данной статьи проведен анализ методов антикризисного управления предприятиями в современных условиях, что позволило систематизировать классификацию методов антикризисного управления предприятиями и предложить два направления их применения - диагностические методы и методы управления кризисной ситуацией (рис. 2).



Рис. 2. Классификация методов антикризисного управления предприятиями.

К первому направлению относятся методы мониторинга, системного анализа, аудита, выявления рисков и оценки текущего состояния, необходимые для использования при пассивном антикризисном управлении в условно-стабильной системе развития предприятия.

Второе направление методов антикризисного управления предложено разделить на два блока: организационный блок - как упорядоченную систему привлечения и подготовки антикризисных специалистов; функциональный блок - как совокупность методов, инструментов и мер антикризисного управления, которые применяются при активном антикризисном управлении в системе с проявлением кризисных явлений.

Формирование системы прогнозирования антикризисных мер управления на предприятии должно учитывать степень отклонений финансово-экономических результатов деятельности предприятия, его направления развития и особенности, что позволит выбрать методы активного или пассивного антикризисного управления.

На основе применения методического подхода к формированию системы прогнозирования антикризисных мер управления на предприятии предлагается использование алгоритма антикризисного управления по



Рис. 3. Алгоритм антикризисного управления предприятием.

осуществлению выбора направления антикризисного управления на предприятиях (пассивный или активный) (рис. 3).

В случае избрания активного метода антикризисного управления рекомендуется использование имитационной прогнозной модели, построенной на базе выбранных показателей (рентабельности, ликвидности, автономии, маневренности, обеспеченности собственным капиталом, финансовой зависимости), что позволит определить индивидуальные факторы влияния кризисных явлений для каждого предприятия.

Использование алгоритма антикризисного управления и обработка данных является основой проведения оценки финансово-экономической деятельности предприятия с последующим принятием решения о необходимости применения пассивного или активного антикризисного управления с целью разработки мероприятий антикризисного управления предприятием.

В программе антикризисного управления можно обозначить наличие трех систем развития предприятия, обуславливающих выбор направлений антикризисного управления: «условно-стабильная система», в которой достаточно проведения пассивного антикризисного управления, «система с проявлением кризисных явлений» и «общекризисная система», требующая применения активных антикризисных мер.

Цели антикризисного управления предприятием варьируются в зависимости от типа финансовой системы предприятия. Так, при условно-стабильной системе целью антикризисного управления является диагностика показателей деятельности предприятия с целью своевременного выявления проявлений кризисных явлений. В системе с проявлением кризисных явлений антикризисное управление направлено на локализацию выявленных кризисов, преодоление их негативного влияния и восстановление докризисных показателей. При общекризисной системе целью антикризисного управления является управление предприятием в условиях продолжительного кризиса (стагнации). Каждая модель антикризисного управления имеет соответствующие этапы, реализация которых призвана максимально нивелировать негативное влияние кризисных явлений на деятельность предприятия.

В статье систематизированы методы антикризисного управления. К методам антикризисного управления можно отнести всю совокупность методологических инструментов, включающих комплекс мер от предварительной диагностики кризиса до методов его устранения и преодоления. Исходя из существенных характеристик и необходимости принятия решения о применении антикризисных методов на каждом этапе жизненного цикла предприятия, предполагается их рассмотрение с точки зрения диагностических методов и методов управления кризисной ситуацией.

На основе применения методического подхода к формированию системы прогнозирования антикризисных мер управления на предприятии предложено использование алгоритма антикризисного управления по осуществлению выбора направления антикризисного управления на предприятиях (пассивный

или активный).

Список использованной литературы:

1. Гарина Е. П., Медведева О. В., Шпилевская Е. В. Антикризисное управление: учебник. Ростов н/Д: Феникс, 2011. 345 с. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И., Каркавин М. В. Антикризисное управление: учебное пособие. 3-е изд. М.: КНОРУС, 2016. 504 с.

2. Клочан В. П., Вишневская О. М., Костаневич Н. И. Организация и методика экономического анализа: уч. пос. Николаев: Изд. центр Николаевского государственного аграрного университета, 2010. 194 с.

3. Коротков Э. М. Антикризисное управление: учебник для бакалавров. М.: Издательство Юрайт, 2016. 406 с.

4. Ряховская А. Н., Арсенова Е. В., Распопов В. М. Антикризисное бизнес-регулирование: монография. М.: Магистр, 2015. 256 с.

5. Ряховский Д. И., Акулова Н. Г. Современные инструменты реализации антикризисных стратегий предприятий // Проблемы современной экономики. 2014. № 1 (49). С. 85-91.

6. Терещенко О. А. Антикризисное управление финансами предприятий. Автореф. дисс. докт. эк. наук. К.: КНЭУ, 2005. 40 с.

7. Файншмидт Е. А. Теория антикризисного управления. М.: Российская академия государственной службы при Президенте РФ, 2010. 166 с.

8. Хамалинский И. В. Антикризисное управление коммерческими организациями России в современных условиях // Вестник Международного института экономики и права. 2013. № 2 (11). С. 33-38.

9. Шепеленко Г. И., Чернышева Ю. Г. Антикризисное управление производством и персоналом: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2015. 237 с.

АНАЛИЗ ДВИЖУЩИХ СИЛ И СОПУТСТВУЮЩИХ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ

Амиди Татьяна Олеговна, ст. преподаватель
Кыргызско-Российский Славянский университет

В статье рассматриваются сопутствующие факторы и потенциальные движущие силы для основанного на инновациях устойчивого экономического роста Кыргызской Республики.

Ключевые слова: инновации; модернизация, инновационные проекты, ноу-хау.

Инновации имеют ключевое значение для использования экономического потенциала страны и достижения ее приоритетов в области устойчивого развития. Инновации также признаны в качестве ключевого средства реализации Повестки дня в области устойчивого развития на период до 2030 года в целом. На самом деле инновации имеют решающее значение для устойчивого развития именно потому, что они представляют собой наиболее оптимальный подход к смягчению и даже устранению необходимости компромиссного выбора между экономическим процветанием, экологической устойчивостью и социальной интеграцией.

Сопутствующие факторы – это те факторы, которые лежат в основе будущего роста, такие как инфраструктура. Некоторые из этих факторов потребуют значительных инвестиций, чтобы не допустить сдерживания дальнейшего развития. В инвестициях наблюдался перекос в пользу определенных секторов, таких как горнодобывающая отрасль, но при этом не уделялось должного внимания важнейшей физической инфраструктуре, такой как транспорт и телекоммуникации. Хотя, учитывая открытость экономики Кыргызстана, интенсивность торговли в стране высока, чрезмерная опора на импорт в сочетании с чрезмерной зависимостью от экспорта сырья негативно повлияла на формирование надежных производственных мощностей и развитие значимой интеграции в глобальные производственно-сбытовые цепочки.

Несмотря на относительно высокий уровень образования населения, качество системы образования снизилось с момента обретения страной независимости, а бизнес-опросы указывают на растущие очаги нехватки навыков, что препятствует инновационному предпринимательству и инвестициям. Недостатки в части управления и верховенства закона сдерживают именно инновационные, сложные, тесно взаимосвязанные виды деятельности.

Наконец, поглощающие способности частного сектора, необходимые для освоения новых технологий и бизнес-идей, отстают от уровня других стран СНГ и требуют согласованных действий. Улучшение этих сопутствующих факторов откроет целый ряд возможностей. Среди таких потенциальных движущих сил экономического роста на основе инноваций есть сектора, опирающиеся на несколько динамичных предпринимателей,

включая швейную, пищевую отрасли, туризм, ИТ и аутсорсинг бизнес-процессов.

Существенный потенциал заложен в продвижении ПИИ в тех видах деятельности, которые обладают большим потенциалом для вторичных эффектов обучения, таких как экспортно-ориентированное промышленное производство в рамках региональных или глобальных производственно - сбытовых цепочек. Путь к росту, основанному на модернизации технологий, базируется на двух видах возможностей: производственные возможности и инновационные возможности. Производственные возможности –это возможности эксплуатировать объекты при конкурентоспособных на международном уровне эффективности и производительности с учетом имеющихся технологий.

Речь идет о внедрении бизнес-процессов и технологических процессов, основанных на современной передовой практике, и опоре на обучение на практике и накопление ноу-хау путем повторения. Инновационные возможности –это возможности повышать производительность путем совершенствования существующих технологий за счет продуктовых и процессных инноваций. Инновации связаны с возможностью изменения форм и конфигураций существующих технологий. Для этого требуются возможности создания новых концепций, а не просто возможности реализации или работа на основе руководств. Оба понятия можно считать частью более широкого понимания инноваций, которое выходит за рамки чистой науки, а также базовых и прикладных НИОКР и отражает тот факт, что усилия по развитию технологий в странах с переходной экономикой, таких как Кыргызстан, часто сосредоточены на деятельности, не связанной с НИОКР, включающей проектирование процессов и продуктов и производственные возможности[1].

Поэтому сравнительный анализ широких инновационных возможностей Кыргызстана должен основываться не только на возможностях НИОКР, которые не являются ядром деятельности по совершенствованию технологий в странах с уровнем дохода ниже среднего, а должен быть, гораздо больше сосредоточен на деятельности, не связанной с НИОКР, включая стратегии развития технологий, основанные на ассимиляции и распространении, для реализации которых требуются квалифицированные инженеры и технические специалисты. Сектор НИОКР, способный интерпретировать и распространять зарубежные технологии среди отечественных предприятий с ограниченными возможностями освоения, будет иметь решающее значение. Большинство

инноваций являются новыми для местных компаний и сосредоточены на адаптации нового оборудования и освоении производственных возможностей путем обучения на практике.

Цель такой стратегии должна заключаться в развитии потенциала отечественных компаний. Инвестиции в физическую инфраструктуру имеют решающее значение в странах с уровнем дохода ниже среднего, но зачастую далеко не достаточны. Только физические инвестиции могут оказаться пустой тратой ресурсов, если они осуществляются не в областях скрытых сравнительных преимуществ или не сопровождаются нематериальными инвестициями в развитие новых навыков и повышение производительности. Физические инвестиции нуждаются в адаптации оборудования, что часто требует новых знаний. Также важна дополняющая эти элементы инфраструктура и возможности.

Например, работа компаний по наращиванию экспорта может быть затруднена в связи с отсутствием государственных органов, обеспечивающих сертификацию и контроль соблюдения стандартов. Государственные инвестиции должны быть ориентированы на инфраструктуру, имеющую отношение к компаниям, и устранять системные сбои, с которыми сталкиваются компании. ПИИ являются значительной потенциальной движущей силой роста, причем не только как физические инвестиции, но и, что более важно, как пакеты технологий, управленческих навыков и доступа на внешние рынки. Тем не менее, иностранные инвесторы могут неохотно вкладывать средства в обучение при отсутствии государственной поддержки или программ по расширению возможностей отечественного профессионально-технического образования, что имеет решающее значение для модернизации технологий и роста.

В странах с уровнем дохода ниже среднего, таких как Кыргызстан, основной акцент в модернизации технологий и прикладных НИОКР следует делать на освоении иностранных знаний и внедрении новых технологий, а не на создании новых знаний на передовой границе мировой науки. Аналогичным образом повышение производительности компаний опирается на улучшение производственных возможностей и связанной с ними практики управления, о чем свидетельствуют исследования, указывающие на значительные различия в производительности между компаниями, которые объясняются не различиями в капитале или трудовых затратах, а различиями в качестве управления.

Наконец, институциональная и политическая среда влияет на

перспективы модернизации технологий и поведение компаний как ключевых субъектов процесса инновационной деятельности, которые реагируют на сигналы в бизнес-среде и более широкой институциональной среде.

Исследования указывают на присутствие положительной корреляции между конкуренцией, верховенством закона, обеспечением исполнения контрактов и ускорением роста совокупной производительности факторов производства, в то время как корпоративное управление является определяющим фактором инвестиций предприятий в навыки. Когда внешняя среда стабильна, предсказуема, прозрачна и поощряет конкуренцию, а также и долгосрочный горизонт планирования, предприятия склонны заниматься производственными формами предпринимательства, основанными на затратах, качестве и инновациях.

Когда бизнес-среда нестабильна, непредсказуема, характеризуется высокой степенью бюрократизма и влияния государства, действующего по своему усмотрению, это способствует коррупции, покупке благосклонности и антиинновационной деятельности в погоне за краткосрочной прибылью при ее использовании в непроизводительных целях.

Кыргызстан, как и многие страны с уровнем дохода ниже среднего, нуждается в значительных инвестициях, которые являются неизменным условием для дальнейшего роста, в частности в области физической и технической инфраструктуры, улучшения жилья и развития производственных физических возможностей. Денежные переводы в значительной степени вкладывались в жилье, что давало соответствующее повышение благосостояния. Однако под воздействием ряда системных факторов, связанных со слабым развитием местного предпринимательства, ограниченным внутренним спросом, отсутствием навыков и препятствиями в доступе на экспортные рынки, денежные переводы в недостаточной степени вкладывались во внутреннюю экономическую деятельность.

В 1990-е годы наблюдалось существенное падение инвестиций в процентах ВВП, но за период с 2000 года отмечается их значительный рост, на котором не сказался мировой финансовый кризис, до 33 процентов ВВП в 2016 году – один из самых высоких показателей в среднеазиатском регионе [1].

В то время как инвестиции в значительной степени зависят от сектора добычи полезных ископаемых, доля инвестиций в транспорт и хранение достигла 19 процентов к 2017 году, а доля инвестиций в энергоснабжение составила 17 процентов. Тем не менее, сохраняются серьезные проблемы, связанные с частотой перебоев в электроснабжении и вызванными этим

потерями [2].

Об огромных потребностях в инвестициях в инфраструктуру можно судить по очень низкой оценке общего качества инфраструктуры и электроснабжения, составленной на основе мнения бизнес-сообщества, причем показатели Кыргызстана хуже показателей аналогичных стран в части качества общей инфраструктуры, воздушного транспорта, железнодорожной инфраструктуры, электроснабжения и автомобильных дорог. Низкое качество железнодорожных услуг и автомобильных дорог ведет к значительным дополнительным транспортным издержкам при экспорте, а старое оборудование в сочетании со значительным субсидированием потребителей приводит к сбоям в предложении и увеличению спроса на электроэнергию, поскольку неясные правила, плохо развитая сеть и задолженность субъектов препятствуют дальнейшим инвестициям энергетических компаний страны.

Действительно, согласно индексу исследования «Ведение бизнеса» 2017 года Кыргызстан занимает 164-е место в мире по показателям подключения к сети электроснабжения. То же самое касается подключения к Интернету: менее 10 процентов населения сообщают о наличии стационарного широкополосного доступа [2].

Инфраструктура, связанная с Интернетом, становится столь же, если не более важной, чем физическая инфраструктура, и представляет собой ту область, в которой экономики с низким и средним уровнем дохода могут воспользоваться «преимуществами опоздавшего» и добиться «быстрых побед» для преодоления существующих сдерживающих факторов. Несмотря на улучшение Интернет-инфраструктуры, Кыргызстан отстает от многих аналогичных стран, например, по количеству безопасных Интернет-серверов на миллион жителей.

Кыргызстан представляет собой небольшую открытую экономику, нуждающуюся в доступе на внешние рынки и интенсивном импорте технологий, причем доля торговли в ВВП страны была высокой в последние годы по сравнению с группой аналогичных стран. Имеются факты, указывающие на тенденцию к росту экспорта товаров и услуг в период 1990-2010 годов, хотя с тех пор наблюдались некоторые изменения в противоположном направлении. Относительное снижение интенсивности экспорта подтверждается индексом стоимости экспорта, который рос до 2008 года, но с тех пор оставался неизменным.

Это совпало со снижением спроса на внешних рынках, но также указывает и на низкую конкурентоспособность экспорта, например, на слабую

значимость качественных факторов в экспорте. Показатели работы Кыргызстана в этом отношении схожи с результатами аналогичных стран. Учитывая низкую удельную стоимость и географическую изоляцию от крупных рынков, экспорт Кыргызстана чувствителен к высоким транспортным издержкам. В 2014 году затраты на импорт составляли 6 000 долларов США за контейнер, а затраты на экспорт – 4 760 долларов США за контейнер. Хотя это соответствует показателям аналогичных стран региона Центральной Азии, такие затраты намного превышают показатели Армении, Грузии или Молдовы, хотя медианные сроки экспортных поставок из Кыргызстана аналогичны. Такие повышенные затраты могут частично объясняться очень низкой общей развитостью логистики, например, в части возможностей для обнаружения и отслеживания грузов, компетентности и качества логистических услуг и эффективности процесса таможенного оформления. Тем не менее, основным фактором, по-видимому, является очень низкое качество инфраструктуры, связанной с торговлей и транспортом, что ставит Кыргызстан на последнее место среди аналогичных стран.

Слабость инфраструктуры торговли может являться одной из причин низких уровней ПИИ и преобладания инвестиций в добычу полезных ископаемых и производства электроэнергии – капиталоемкие отрасли с низкой занятостью и ограниченными потенциальными вторичными эффектами для остальной части экономики, такими как трансфер технологий или возможности поставок. Как и в случае других стран СНГ, ограниченная привлекательность Кыргызстана для ПИИ привела к тому, что процесс расширения глобальных производственно-сбытовых цепочек не затронул экономику страны. Приток ПИИ имеет решающее значение не только как источник капитала, но, что более важно, как источник новых технологий и канал доступа на мировые рынки [1].

Список использованной литературы:

1. Инновации для устойчивого развития: Обзор по Кыргызской Республике. ООН. Женева 2019 г
2. Концепция научно-инновационного развития Кыргызской Республики на период до 2022 года (КНИР 2022), утвержденная постановлением Правительства Кыргызской Республики от 8 февраля 2017 года No 79.
3. МОН Кыргызской Республики: Приоритетные направления развития науки в Кыргызской Республике на 2017-2020 годы.
4. Государственная программа развития интеллектуальной собственности в Кыргызской Республике на 2017-2021 годы

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ И КВАЛИФИКАЦИЯ ВЗРОСЛЫХ

Байтерекова Г.С., к.э.н., доцент

Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова

В статье анализируется состояние, проблемы управления и перспективы развития системы непрерывного образования.

***Ключевые слова:** образования, формальные и неформальные формы обучения, образовательные услуги, дополнительное образование.*

Образование взрослых приобрело свой институциональный статус в мировом образовательном пространстве, и стало неременным и важным составляющим непрерывного образования. Именно образование и самообразование стало реальным способом и возможностью изменить жизнь человека и общества в целом.

Кыргызстан присоединился к глобальному движению «Образование Для Всех» в рамках Дакарского соглашения, особенно к его обязательной части развития системы образования для взрослых, понимая, что это актуально для нашей республики и обусловлено сложившимися социально-экономическими условиями развития республики.

А именно, трудностью адаптации взрослого населения к новым социально-экономическим условиям в рыночной трансформации; снижением уровня занятости взрослого населения; ростом безработицы; снижением уровня доходов на душу населения; потерей квалификации взрослого населения и отсутствием требуемых навыков; опасностью снижения уровня доступности образования для детей, чьи родители стали социально и экономически не адаптированными в рыночном обществе, наличием определенного количества детей, которые вынуждены бросать школу по самым разным причинам, и, как правило, социально-экономического порядка.

Понимая актуальность сферы образования взрослых, Кыргызстан активно включился и стал неременным участником реализации всех последующих важнейших международных документов по данному вопросу.

Параллельно в Кыргызстане было приведено в соответствие нормативно-правовое регулирование основных документов в сфере образования, в частности Законе КР «Об образовании» было введено

понятие и соответствующая статья по дополнительному образованию взрослых. Был изучен мировой опыт по развитию и функционированию системы Образования взрослых, а также исследована законодательная база европейских стран по Образованию взрослых.

В настоящее время образование взрослых в Кыргызстане функционирует на формальном и неформальном уровнях.

Система формального образования предоставляет документ государственного образца и открывает доступ к следующей ступени образования в рамках действующего законодательства. Охватывает континуум от образовательных программ вечерних школ - профессионального образования в лицеях; среднего профессионального образования колледжах и техникумах; вузовского и послевузовского дополнительного профессионального образования.

Таким образом, в Кыргызстане созданы формальные условия взрослым возможностей для трудоустройства с правом на получения документа государственного образца, обеспечивающего изменение профессионального статуса.

Система неформального образования чаще играет компенсирующую или адаптивную роль для людей, по тем или иным причинам не сумевших или не желавших получить формальное образование и охватывает профессионально направленные и общекультурные курсы подготовки, переподготовки, повышения квалификации в лицеях, колледжах и вузах, центрах образования взрослых, на различных курсах интенсивного обучения.

На сегодняшний день центры обучения нацелены на обучение безработных, помогая им приобретать знание и навыки, которые повысили бы их конкурентоспособность на рынке труда. В Центрах также ведется обучение для специальных целевых групп, уязвимых слоев взрослого населения, а именно, матери-одиночки, пенсионеры, безработные женщины.

Наиболее популярными стали обучения для взрослых в сферах языковой подготовки взрослого населения, комплексные образовательные услуги, как иностранный язык + компьютерные навыки + делопроизводство + менеджмент организации+ бухучет.

В последнее время предлагаются услуги по подготовке специалистов по рабочим специальностям в сфере информационно-коммуникационных технологий, вождению, а также обучают швейному делу.

Традиционный источник финансирования обучения это оплата самих учащихся за обучение. Однако, возможны и софинансирование служб

занятости посредством грантов, добровольные взносы от бизнес-структур и финансирование в рамках по специальным программам в рамках различных донорских проектов. К примеру, уже несколько лет эффективно работает проект АБР «Профессиональное образование и развитие навыков», который на 100% основе финансирует подготовку или переквалификацию по востребованным профессиям внутреннего рынка труда.

Формальные и неформальные формы обучения взрослых решают главную задачу - помочь сократить несоответствие знаний и навыков в целях предоставить взрослому человеку широкий выбор возможностей дополнить, повысить свой образовательный уровень; преодолеть пропасть между различными слоями населения; способствовать полной занятости, продвигаясь, тем самым, по пути развития.

Необходимо воспользоваться уникальностью процесса образования взрослых в том, что этот процесс не имеет временных и возрастных границ. Несмотря на имеющиеся институциональные предпосылки в вопросе регулирования образования взрослых, наблюдается своего рода дихотомия.

С одной стороны, мы наблюдаем активную перезагрузку рынка труда со всеми проблемами и перспективами, как естественный процесс. С другой стороны, замечается некоторая консервативность, когда государственная система образования не всегда упреждает изменения. Отсутствие регулирования рынка образовательных услуг в подготовке взрослых сказывается на запозданиях в реформировании таких действий государства как принятия новых профессиональных стандартов образования и лицензионного регулирования. К примеру, в системе государственной статистики показатели охвата населения образованием послевузовское профессиональное образование ограничены исключительно наукой и вторым высшим образованием. Численность обучающихся по различным программам, дающим возможность взрослым людям в динамичных условиях рынка найти свою доходную нишу, позволяющую взрослым в последующем создать дополнительную цепочку добавленной стоимости, не учитывается. Рефлексия государства на деятельность организаций по образованию взрослых, на наш взгляд, позволило бы во многом решить вопросы в отношении качества образования и диверсификации образовательных программ, финансируемых государством.

Эта проблема уже давно волнует многих руководителей вузов, предоставляющих услуги по дополнительному образованию для взрослых. Так, за последние годы численность обучающихся по программам второго

высшего образования.

В последние годы наш ВУЗ делает уверенные шаги в развитии образования взрослых. На сегодня спектр образовательных услуг для взрослых в КЭУ представлен в рамках повышения квалификации через дополнительное образование по 11 направлениям:

1. Деловая коммуникация и ведение делопроизводства на государственном языке;
2. Основы бухгалтерского учета;
3. Финансовый учет;
4. Налоговый учет;
5. 1С:Бухгалтерия;
6. Консалтинг продаж продовольственных товаров;
7. Организация обслуживания в ресторанах;
8. Сервис-менеджмент в ресторанном бизнесе;
9. Организация экспресс-питания;
10. РНР;
11. Бизнес-информатика;

Мы гордимся нашим особенным педагогическим коллективом, который постоянно профессионально совершенствуется и смог активно включиться в образовательный процесс по новейшим дистанционным и информационно-телекоммуникационным технологиям. Это позволило многим взрослым, которые стояли на жизненном перепутье найти новый путь, а КЭУ способствовать выполнению новых социальных заказов государства.

Мы предлагаем нашим студентам повышать свою профессиональную компетентность и получать дополнительное образование с помощью приглашенных специалистов. Курсы дополнительного образования проводят не только преподаватели но и приглашенные лекторы. К разработке программ дополнительного образования для взрослых обязательно привлекаются высококвалифицированные специалисты, работающие в соответствующей сфере бизнеса. Создана Школа бизнеса и цифровой экономики в которой объединены все курсы дополнительного образования, что позволяет выработать общую стратегию обучения в течении всей жизни.

КЭУ сегодня – это современная многоуровневая система непрерывной подготовки специалистов с высшим экономическим образованием: от общеобразовательного учебного заведения до докторантуры. КЭУ всегда отличался высоким уровнем практической подготовки студентов связанный с наличием собственных инновационных центров в сфере науки и

образования.

В зависимости от состава, профессионального уровня конкретной группы, профессиональной направленности трудовой деятельности и интересов используются следующие формы работы: тренинг, диалог, дискуссия, беседа, мастер-класс, активная лекция, презентация, викторина, встреча с экспертами, проектирование, игра, упражнение и т.п.

КЭУ им. М. Рыскулбекова стал в Кыргызстане инициатором поднятия высшего профессионального образования на его новый качественный уровень. Важным инновационным шагом в решении проблем повышения качества образования является создание в его структуре Института непрерывного открытого образования, который ставит своей задачей развитие организации учебного процесса с использованием современных информационных и телекоммуникационных технологий.

За короткий период Институт смог стать лидером в образовательном сообществе по внедрению новейших технологий в процесс обучения посредством видео, кейс-технологий, Интернет-обучения, e-learning , реализуемых в on-lain и off-lain режимах.

Динамики контингента студентов по институту показывает, что общее количество обучающихся с каждым годом растет.

Следует отметить, что динамика численности обучающихся по экономическим специальностям говорит о мотивированной потребности взрослых в решении практических производственных задач либо в личностно – профессиональном развитии.

Список использованной литературы:

1. Андреев В. Н. Система непрерывного образования как ключевая составляющая обеспечения инновационного развития региона / В. Н. Андреев // Псковский региональный журнал. - 2013. - № 15
2. Пережовская А. Н. Непрерывное образование: цели, задачи, содержание, функции, перспективы развития [Текст] // Проблемы и перспективы развития образования: материалы VI междунар. науч. конф. (г. Пермь, апрель 2015 г.). - Пермь: Меркурий, 2015.

СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ МЕНЕДЖЕРОВ В РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ

Беликова Н.В. к.э.н., доцент кафедры менеджмента
Сибирский университет потребительской кооперации

В статье представлен авторский взгляд на управленческую культуру и ее влияние на кадровую работу современных организаций. Детальное рассмотрение норм и компонентов, составляющих культуру менеджеров позволило более шире взглянуть на актуальные проблемы, которые могут возникать у руководителей в процессе управления персоналом.

Ключевые слова: управленческая культура, менеджеры, персонал, современные организации, культура труда руководителей, нормы, компоненты.

В быстро меняющемся мире, работа современных организаций состоит из решения множества различных управленческих задач, которые требуют нового, более инновационного подхода. Но, несмотря на это, высокая культура управления, по-прежнему ценится как один из основных элементов успешного экономического развития организаций. В современных условиях деятельности организаций, особую значимость приобретает управленческая культура, которая становится важной функцией менеджмента.

Известно, что деятельность любой организации зависит не только от технических и технологических процессов, но и от грамотного формирования управленческой культуры менеджеров, которая также может повлиять на эффективную работу этой организации. В связи с этим, управленческая культура менеджеров, наравне со всей организационной культурой занимает доминирующие позиции и принимается всем коллективом. Культура менеджеров способствует усилению профессионального мастерства управленческих кадров, а также улучшает морально-психологический климат, как в подразделениях, так и в организации в целом.

Актуальность рассмотрения данных вопросов обоснована важностью решения некоторых проблем, связанных с исследованиями влияния культуры современных менеджеров на эффективность работы персонала. Управленческая культура менеджеров играет важную роль в деятельности и процветании организации, а значит, интерес к данной проблеме будет только возрастать. Данную тему изучали и освещали в своих научных работах многие исследователи, но, тем не менее, некоторые аспекты остаются проблемными

По мнению КОРТУНОВОЙ Е.П.: «управленческая культура представляется совокупностью ценностей, взглядов, взаимоотношений, принятые профессиональным коллективом без исключения, формирующих принципы их поведения. Такая совокупность должна быть четко выражена, представлена в установленных инструкциях, способных направлять и контролировать действия сотрудников, процесс выполнения работы и способы жизнедеятельности компании» [1].

С авторской позиции управленческая культура – это осмысленная деятельность, целью которой является повысить моральную и психологическую составляющую руководителей в деятельности организации. Эффективность работы организации может зависеть от различных факторов, и культура руководителя не последний из них. Отсюда и высокая требовательность к менеджерам любого уровня управления. В руках руководителей находится будущий успех работы и благополучие персонала, от их профессиональной подготовки, творческой инициативы, от умения строить отношения внутри коллектива зависит и эффективность деятельности всей организации.

Специфика культуры менеджеров и их трудовой деятельности должна прослеживаться в строгих нормах, которым они должны придерживаться и строго их соблюдать (рис. 1.).

В практики управления современными организациями встречаются технические, эстетические и другие нормы, определенным образом формирующие управленческую культуру менеджеров.

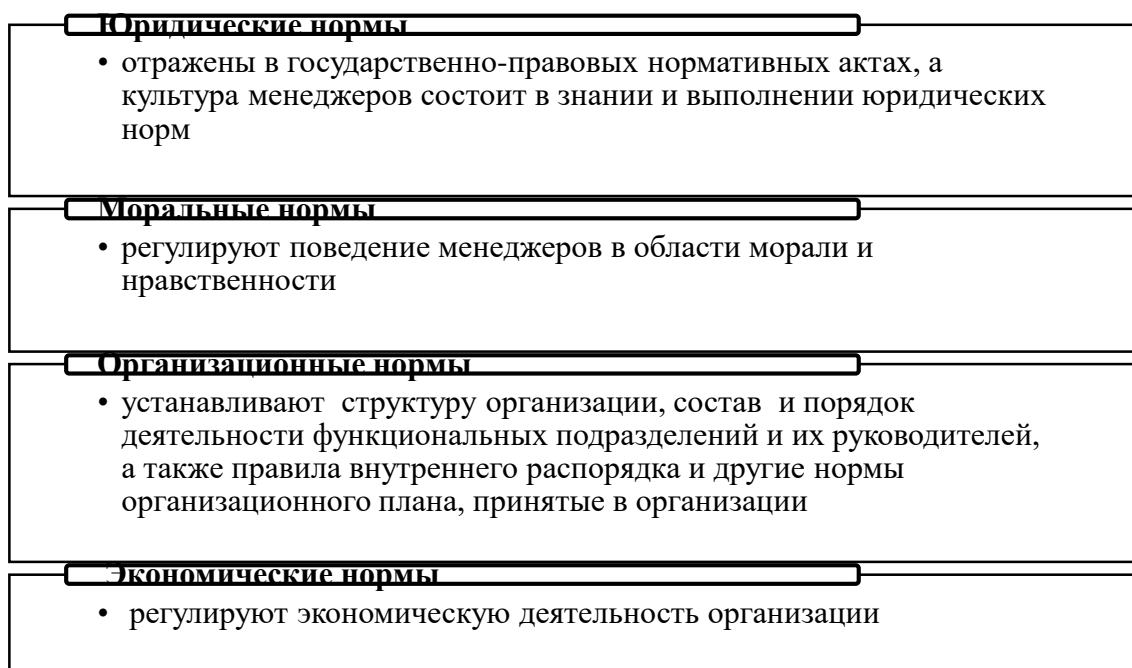


Рисунок 1 – Нормы культуры и труда менеджеров

Управленческая культура менеджера состоит из определенных компонентов, связанных с личностными и общеорганизационными характеристиками (рис. 2).



Рисунок 2 – Компоненты управленческой культуры руководителей

Каждый менеджер в процессе управленческой деятельности выполняет свои обязанности в свойственном только ему стиле. Соглашаясь со многими авторами, к примеру, с такими как Е.В. Ходос и Е.В. Разума, определим, что *«стиль руководства – это приемы и методы, которыми можно побудить персонал ответственно и инициативно выполнять возложенные на него обязанности, а также как контролировать их результаты. Принятый стиль руководства, как правило, является характеристикой качества деятельности руководителя, его способности обеспечивать эффективную управленческую деятельность и создавать в коллективе особую атмосферу, способствующую развитию благоприятных взаимоотношений и поведения»* [2].

Первичные *управленческие знания, умения и навыки* получают менеджеры еще во время обучения в ВУЗах. А самооценка себя как руководителя, а также умение управлять настроением и эмоциями приходит во время практической деятельности. При отборе кандидатов на должность менеджера обычно многие работодатели ставят опыт работы в соответствующей сфере. Но, как показывают исследования, стрессоустойчивость, упорство и выдержка являются необходимыми

характеристиками современного менеджера.

Рассматривая *этику и этикет руководителя*, надо учитывать в первую очередь поведение менеджера по отношению не только к сотрудникам, но и к самому себе. На работе необходимо выглядеть соответственно, а именно не забывать про официальный стиль в одежде. Этику менеджера обычно связывают с тем, насколько он уважительно он относится к персоналу, выполняет данные им обещания, поощряет сотрудников за качественно выполненную работу (хотя бы элементарной похвалой) и др.

Организация *рабочего места руководителя* и сотрудников играет не последнюю роль в формировании культуры современных менеджеров. Если у руководителя удобное рабочее место или даже собственный кабинет, то он там может принять клиентов и персонал, спокойно, без помех, принять управленческое решение и др.

Так как многие современные организации – клиентоориентированные, то выработка этичного и культурного поведения с клиентами – это норма, которая должна быть прописана пунктом в этическом корпоративном кодексе.

Каждый менеджер должен рационально распределять свое рабочее время. В этом ему помогут прогрессивные техники *тайм-менеджмента*.

И последний компонент управленческой культуры – это степень принятия ценностей организации, установленных обществом культурных норм и др. Как показывает практика, и политическая, и правовая, и общая культура – это разновидности управленческой культуры.

Общественные отношения, а именно, управленческие и организационные, в которых материализуются нормы, ценности общества и организации чаще всего становятся достоянием культуры каждого руководителя. Например, управленческая культура в организации выражается в декларировании стандартов для всего персонала, в кадровой взаимооценке, в санкционных мероприятиях по отношению к сотрудникам, игнорирующих установленные нормы и требования и т.д.

Рассмотрев важные компоненты культуры руководителя, выяснили, что управленческая культура менеджеров – это интегративное комплексное понятие. Здесь учтены и личностные, и деловые, и профессиональные качества менеджеров, оказывающие воздействие на эффективное выполнение административных и социально-психологических функций управления. То есть это комплекс мер управленческого воздействия, направленных на формирование развитой организационной культуры.

В связи с этим, обобщив различные исследования, и по-новому взглянув

на проблему, можно сказать, что *управленческая культура современных менеджеров* основана на совокупности развивающихся идей, взглядов, ценностей, мироощущений, а также прогрессивных технологиях управленческой деятельности, связанных с поиском и получением новых результатов в нормах поведения руководителей.

Поэтому культура руководителей – это не только их презентабельный вид, манера общения и умение воспользоваться ораторским искусством. Управленческая культура должна быть эффективной для трудовой деятельности, при построении которой необходимо грамотно использовать лидерские и административные качества в процессе управления персоналом.

Список использованной литературы:

1. Кортунова Е.П. Управленческая культура руководителя образовательного учреждения в современных условиях // Молодой ученый. – 2016. Т. 2. № 6. С. 94–96.

2. Ходос Е.В., Разумова Е.В. Управленческие характеристики руководителя и их эволюция. – Актуальные проблемы и перспективы развития государственного \ управления: Сборник научных статей по материалам ежегодной международной научно-практической конференции от 25 ноября 2014 года (под ред. д.э.н. С.Е. Прокофьева, к.э.н. О.В. Паниной, к.ю.н. С.Г. Еремина). – ФГОБУ ВО – М: Юстицинформ, 2015. – С 396-398.

МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЗАКУПОК ТОВАРОВ РАБОТ И УСЛУГ

**Григор Д.В. к.э.н. доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита
АНО ООВО «Университет экономики и управления»**

В статье сделана попытка рассмотрения некоторых вопросов регулирования закупок для выполнения государственных программ, рассмотрена нормативная база регламентирующая осуществление государственных закупок.

Ключевые слова. Государственные закупки, муниципальные закупки, контракты, программа госзакупок.

Государственные закупки – важный механизм реализации государственной и социальной политики. Обладая достаточными финансовыми ресурсами, государство является значимым субъектом

рыночных отношений. Созданная система размещения государственного заказа выступает в качестве основного инструмента оптимизации и экономии расходов средств бюджета государства, а также выступает в роли основного фактора формирования конкурентной среды в счет прозрачности своих процессов, что так необходимо для условий благоприятного развития рыночной экономики.

Создание системы государственных закупок Российской Федерации, является важной составляющей рыночных реформ и рыночной системы в целом. Государственные органы власти и управления, Государственные бюджетные учреждения и организации в процессе выполнения своих основных функций, сталкиваются с вынужденной необходимостью материально-технического или иного ресурсного обеспечения для реализации государственных и муниципальных программ, что предполагает проведение конкурсных процедур для экономии и повышении эффективности бюджетных расходов.

С 1 января 2014 года на территории Республики Крым в Российской Федерации вступает в силу Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», что дает возможность эффективно планировать, повысить эффективность расходования бюджетных средств выделенных на осуществление целевых программ в различных отраслях государства, а так же предотвращения коррупции и злоупотреблений в сфере государственных закупок [1].

Основными методами регулирования государственных и муниципальных закупок являются: государственный финансовый контроль в сфере закупок товаров, работ и услуг на государственные и муниципальные нужды. Так же информационное обеспечение контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, определение требований к организации и проведению государственных и муниципальных закупок, и антимонопольное регулирование в области государственного заказа, [1. с. 12].

1. Федеральное казначейство как орган бюджетной системы РФ и орган внутреннего государственного финансового контроля (п.3 ст.154, ст.166.1, п.3 ст.265 Бюджетного кодекса РФ).
2. Федеральная антимонопольная служба, где в ее компетенцию также входит контроль в области оборонного заказа (п.2 постановления

Правительства РФ «Об определении полномочий...» от 26.08.2013 № 728).

3. Органы управления государственными внебюджетными фондами: ПФ РФ, ФСС РФ и ФОМС РФ.

На уровне субъекта РФ контроль в сфере закупок для региональных нужд, осуществление производится территориальными подразделениями федеральных органов. Органы контроля, уполномоченные на осуществление контроля в сфере закупок и внутреннего финансового контроля на различные муниципальные нужд, определяются на муниципальном уровне местными правовыми актами. В отношении закупок муниципальных заказчиков контроль могут осуществлять уполномоченные органы контроля субъекта РФ, на территории которого находится данное муниципальное образование (проведение проверок, в том числе по жалобам), а также ФАС России и его территориальные подразделения. [2, с.25].

Методы государственного регулирования государственных и муниципальных закупок отображены на рисунке 1.

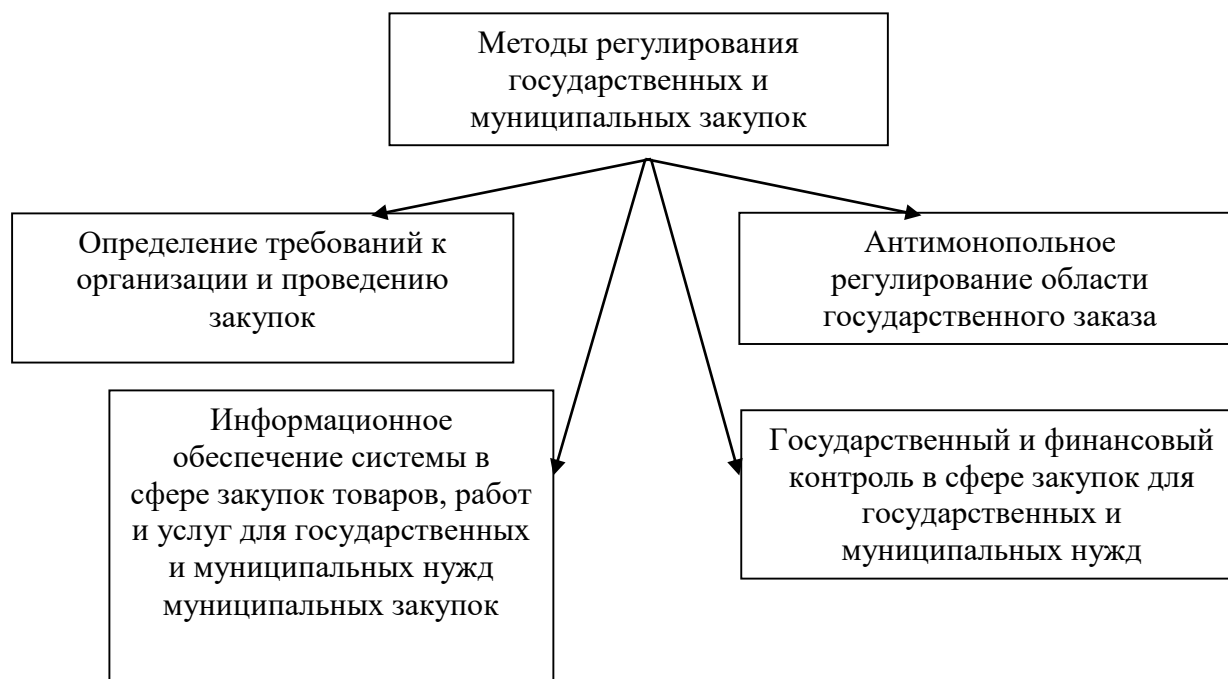


Рисунок 1. - Методы государственного регулирования государственных и муниципальных закупок.

При осуществлении принятия решений органами контроля высшего уровня (федеральным или региональным) учитываются так же и решения, принятые нижестоящими органами (региональными и муниципальными), однако решения нижестоящих на должны противоречить решениям верхов.

Наделение Федеральной антимонопольной службы России

полномочиями по проведению плановых проверок предусматривает в себе:

1. Результаты по деятельности контрольных органов субъектов Российской Федерации;
2. Полномочия Федерального казначейства в части в части проверки осуществления функции по обеспечению функционирования ЕИС.



Рисунок 2. Схема нормативно-правового регулирования контрактной системы.

Нормативно- правовые акты, что регулируют отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, согласно Федеральному закону №44-ФЗ, обеспечению гласности и прозрачности осуществления различных закупок, производят меры по предотвращению коррупции и прочих злоупотреблений в сфере закупок.

Правительством Российской Федерации утверждается единая методика эффективности контроля в сфере закупок, что устанавливает критерии и порядок оценки деятельности органов контроля в сфере закупок. Так же подлежит созданию Совета по контролю и аудиту в сфере закупок.

Органами государственной власти и в том числе Федеральным казначейством проводится мониторинг для выявления проблем связанных с регулированием государственных и муниципальных закупок. Некоторые законопроекты направлены на совершенствование законодательства РФ о

Контрактной системе, в т.ч. :

1. Уточнение сроков внесения изменений в планы-графики для осуществления закупок по отдельным случаям;
2. Включение в перечни информации, указываемой в извещении и сведений содержащихся в заявках участников, дополнительной информации об условиях и ограничениях;
3. Предоставление возможности бюджетным учреждениям не предоставлять банковскую гарантию в случае, если учреждение выступает исполнителем по контракту;
4. Уточняется порядок возврата обеспечения исполнения контракта;
5. Конкретизация положений о заключении контрактов с единственным поставщиком по результатам проведения закрытых процедур определения поставщика;
6. Уточнение сроков направления Заказчиком в контрольный орган в сфере закупок соответствующих сведений об участнике закупки, с целью включения сведений о нем в реестр недобросовестных поставщиков;
7. Внесение иных технических правок, подготовленных по итогам мониторинга контрактной системы.

Разработан и принят в первом чтении от 26 января 2018 года Законопроект № 301875-7 «О внесении изменений в Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» в части установления требований к содержанию и составу заявки на участие в закупке, участниками которой могут быть только субъекты малого и среднего предпринимательства.

Так же разрабатывается законопроект №821579-6 «Об инвестиционных контрактах и закупках лекарственных препаратов».

Целью разработки данного законопроекта является формирование механизма заключения долгосрочных контрактов с условиями создания и развития российского производства продукции. Повышение эффективности реализации политики импортозамещения. Это даст Заказчику право на заключение контрактов с единственным поставщиком (инвестором) на поставку товара, производство которого создается и модернизируется на территории Российской Федерации в соответствии со специальным инвесторским контрактом.

Таким образом, федеральным казначейством для повышения прозрачности и открытости, снижению издержек и сокращению

коррупционных рисков планируются внесения изменений по работе в ЕИС:

1. Предоставление доступа к поиску закупок документов на мобильных устройствах и планшетах;
2. Реализация в рамках личного кабинета поставщика в ЕИС функциональности электронного активирования с последующей передачей отчетных документов в электронной форме в личный документ Заказчика;
3. Подвязка цепочки договоров в рамках исполнения контракта;
4. Обработка в части применения новых данных каталога товаров, работ, услуг (Далее КТРУ);
5. Проведение дальнейшей работы по наполнению справочника КТРУ совместно с Минфином России.

Более того, был совершен переход на обновленный единый справочник лекарственных препаратов (Далее – ЕСКЛП), где качество информируемых данных позволяет в полном объеме применять в ЕИС референтные цены и алгоритмы взаимозаменяемости лекарств при планировании и осуществлении закупок.

Список использованной литературы:

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», что дает возможность эффективно планировать, повысить эффективность расходования бюджетных средств выделенных на осуществление целевых программ в различных отраслях государства, а так же предотвращения коррупции и злоупотреблений в сфере государственных закупок: Федеральный закон от 01.01.2014 № 44-ФЗ.
2. Юрицин А. А. Особенности механизма правового регулирования организационных отношений в рамках контрактной системы закупок для удовлетворения государственных и муниципальных нужд: Монография / А. А Юрицин. – М.: Издательство Юстицинформ, 2017. —150 с.
3. Храшкин А. А. Книга контрактного управляющего: Практическое руководство / А.А. Храшкин, О.М. Воробьева, А.В. Ермакова [и др.] . — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Институт госзакупок, 2017. — 461 с.
4. Госзакупки – проблемы и их решение [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cryptoarm.ru/goszakupki-problemy-i-ikh-reshenie> (дата обращения 12.12.2018).
5. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]

- Режим доступа: <http://www.gks.ru>, свободный (
6. Правовая поддержка / КонсультантПлюс [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>, свободный

ОСНОВНЫЕ ВЕКТОРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РОССИИ И КРЫМУ

Григор О.Г., к.э.н., доцент

**Григор Д.В. к.э.н. доцент кафедры Бухгалтерского учета и аудита
АНО ООВО «Университет экономики и управления»**

В статье рассматриваются вопросы необходимости государственной поддержки развития сельского хозяйства и делается акцент на её особенности в Республике Крым.

***Ключевые слова.** Бюджет, государственная поддержка, субсидии, приоритетные направления, сельское хозяйство.*

Безопасность любой страны формируется множеством факторов- это и оборона и новейшие технологии и энергоносители и ,как показали последние события уровень здравоохранения, но основной -- это продовольственная обеспеченность страны. Современное состояние сельскохозяйственного производства требует от государства усиленного внимания и повсеместной поддержки. Опыт развития сельского хозяйства во всех странах мира говорит о том, что фермерские хозяйства нуждаются в государственной поддержке. США дотируют своих фермеров на о 40%, и обеспечивают государственный заказ. страны ЕС, от 50 до 60%.Россия в начале 90-х годов оставила своё сельское хозяйство на самостоятельное выживание и сделала ставку на фермерские хозяйства по образу и подобию западных рыночных экономик. Но мелкие фермерские хозяйства оказались на грани разорения, так как не хватало оборотных средств, кредиты были дорогими, а налоги большими. Это всё спровоцировало массовый отток крестьян из сельской местности в город и к началу 2000-х тысячных годов более 60-ти процентов сельхозугодий оказались брошенными, Государство российское стало полностью зависеть от импорта сельхозпродуктов и товаров. Именно в этот период государство начало предпринимать первые попытки по восстановлению отечественного сельского хозяйства,. Многократное снижение производства зерновых в

России привело её к тому, что она была практически выдавлена из мирового рынка зерна уступив свои позиции. Из крупного экспортёра зерновых она превратилась в импортёра. Но к концу 90-х годов производство зерновых возросло, этому способствовала государственная программа развития сельского хозяйства и признание его одной из приоритетной отрасли производства в России. В настоящее время страна экспортирует около 35 млн. тонн зерна в год. В 2015-16 гг. Россия поставляла 10% мирового экспорта зерна и 15% экспорта пшеницы, в 2017 году в стране был собран рекордный урожай пшеницы, а её экспорт существенно возрос. Для сравнения, на США приходится 24% общего объема мирового экспорта зерна и 14% экспорта пшеницы. Рост сельского хозяйства в стране явился результатом увеличения производственных ресурсов, или можно сказать, что это результат увеличения общей производительности факторов производства (СФП), в результате государственной поддержки, и это имеет существенные последствия не только для российского сельского хозяйства, но и для мировой торговли сельскохозяйственной продукцией и продовольственной безопасности страны.

Под государственной поддержкой мы подразумеваем разработку и внедрение системы мероприятий, которая позволит сельхоз производителям уменьшить свои финансовые риски путём их страхования, выделения субсидий на закупку семенного или племенного фонда, снижение налогового бремени и ряд других мер. То есть она должна стать подушкой безопасности для сельскохозяйственной отрасли для свободного существования в рыночных условиях хозяйствования. Сельское хозяйство как отрасль, наиболее уязвима перед рынком, поэтому она наиболее остро нуждается в поддержке государства. Для выявления приоритетных направлений поддержки необходимо определить индикаторы состояния отрасли, обычно это интегральный показатель, суммирующий качественные и количественные характеристики за определённый период. Эти индикаторы дают реальную картину в сельскохозяйственном производстве и учитывают современные инновационные и экономические показатели, в том числе и такие, как эффективность использования бюджетных средств.

СФП -это выпуск продукции на единицу совокупных затрат и комплексный показатель эффективности сельского хозяйства, поскольку он учитывает вклад всех факторов (фактор = затраты) сельскохозяйственного производства (земля, труд, капитал и материальные ресурсы). Если расширение производства происходит из-за роста площадей и/или

использования большего количества ресурсов на гектар, то его долгосрочная жизнеспособность ставится под сомнение и может быть временной. Однако если увеличение связано с ростом СФП (применение новых технологий или повышение эффективности производственного процесса, что приводит к увеличению выпуска), то долгосрочные перспективы указывают на продолжение роста экспорта зерна и снижение экспорта мяса. Как мы уже указывали, сельскохозяйственная отрасль нашей страны нуждается в государственной поддержке, при этом существуют не только прямые финансовые меры поддержки, но и нефинансовые, которые определяются Федеральным Законом «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.2006 №264-ФЗ (в ред. от 23.07. 2013). Главные направления господдержки реализуются через дорожные карты развития сельского хозяйства. Главной целью государственной поддержки сельскохозяйственной отрасли нашего государства является :

во-первых, обеспечение продовольственной безопасности страны, через стимулирование роста производства сельскохозяйственной продукции;

во-вторых, содействие развитию аграрной и промышленной интеграции и кооперации на стадиях переработки, хранения и реализации готовой продукции;

в-третьих, через создание специализированных фондов расширить научные исследования во всех секторах сельского хозяйства и тем самым обеспечить инновационный прорыв в производстве сельскохозяйственной продукции;

в-четвертых, усилить государственную поддержку не только на федеральном уровне, но и на региональном, через внедрение современных технологических процессов в сельскохозяйственное производство.

Все сельскохозяйственные регионы получают финансовую поддержку по единой схеме и методике в виде государственных субсидий.

То есть весь объем государственной поддержки агропромышленного комплекса осуществляется в рамках реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в форме предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 14.07.2012 № 717, Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия Республики Крым, утвержденной постановлением Совета

министров Республики Крым от 13.12.2019 №732. После воссоединения Крыма с Россией в Республике сложилась достаточно непростая ситуация. Украина перекрыла днепровскую воду и выращивание многих традиционных для Крыма культур оказались в зоне рискованного земледелия и под угрозой полного исчезновения. Виноградарство, также находилось в плачевном состоянии, поэтому для развития агропромышленного комплекса республики из федерального бюджета было выделено 2 млрд 276 млн рублей, а из республиканского бюджета – 409 млн рублей. Причём именно растениеводство оказалось в приоритете, на его развитие направляется 1 млрд 495 млн рублей, предусматривается и выделение бюджетных средств на развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения-- 360 млн рублей, на животноводство выделяется 346 млн рублей, а на развитие малых форм хозяйствования – 272 млн рублей. По решению Правительства Крыма ежегодно выделяются средства из бюджета для возмещение части затрат на борьбу с особо опасными вредителями, возмещение затрат на раскорчевку непродуктивных многолетних насаждений. В рамках реализации регионального проекта «Создание системы поддержки фермеров и развитие сельскохозяйственной кооперации и развитие сельскохозяйственной потребительской кооперации» будет стимулироваться инвестиционная деятельность в агропромышленном комплексе, устойчивое развитие сельских территорий, развитие рыбохозяйственного комплекса. Развитие этой сферы производства может стать одной из экспортно перспективных, такое направление как выращивание устриц, вылов креветок и другое. Однако развитие рыбохозяйственного комплекса в Крыму сталкивается с законодательными ограничениями, принятыми в материковой России, без учёта особенностей Крыма, например вылов и разгрузка креветки в Крыму не соответствует российским требованиям. За первый квартал 2020 года в Крыму выращено почти 1 600 тонн товарной рыбы и других объектов промышленного рыбоводства. Объем выращенной продукции аквакультуры на 16 тонн превысил показатели первого квартала прошлого года. Под особым, пристальным вниманием находится и развитие виноградарства в Крыму, а следовательно и виноделия. Без государственной поддержки, материальной, так и законодательной эта отрасль не сможет выстоять в конкурентной борьбе с импортом, а после принятия в 2019 году Федеральной Программы развития этой отрасли у Крыма есть все шансы стать крупным экспортёром вина на многие зарубежные рынки.

Таким образом, темпы восстановления сельского хозяйства в России и

Крыму варьировались. Активно используя региональные сравнительные преимущества, производственную специализацию и новые технологии и процессы, у сельхозпроизводителей есть реальная возможность на юге страны увеличить темпы роста производства и, следовательно, увеличить объемы производства быстрыми темпами, но как мы уже говорили для этого необходима продуманная, сбалансированная государственная поддержка сельхозпроизводителей.

Список использованной литературы:

1. Драгайцев В. Экономические проблемы воспроизводства материально-технической базы сельского хозяйства // АПК: экономика, управление. 2018. № 5. С. 49–57.
2. Кузнецова Н. Кредитование сельскохозяйственного производства требует совершенствования // АПК: экономика, управление. 2017. № 5. С. 8–88.
3. Лобанова Н.С. Повышение конкурентоспособности российской промышленности в условиях вступления в ВТО // Научное обозрение. 2016. № 12. С. 278-282.
4. Сидоренко В.Г., Федотов Э. Государственное регулирование аграрного сектора экономики России // Международный сельскохозяйственный журнал. 2015. № 6. С. 5–8.
5. Шелковников С.А. Система государственной поддержки сельскохозяйственного производства региона / Шелковников С.А. – Новосибирск: Прометей, 2016. – 312 с.

МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ И ЕЕ РОЛЬ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

**Дуйшенбекова Гулзада Урматбековна, магистрант
УНПК «Международный университет Кыргызстана»**

В статье рассматриваются вопросы маркетинговой стратегии предприятия, этапы маркетингового процесса организации.

***Ключевые слова.** Маркетинг, предприятие, стратегический план, маркетинговая стратегия.*

Современный мир, в котором, существует высокая конкуренция практически на всех ранках сбыта товаров и услуг, диктует такие условия, что каждой организации важно уделять особое внимание разработке и

совершенствованию собственной маркетинговой стратегии в независимости от размера компании [1, с.22]. Данное утверждение подкрепляется нижеследующими рассуждениями.

Во-первых, стоит отметить, что, понимая маркетинговую стратегию компании, как долгосрочный маркетинговый план, который нацелен на достижение маркетинговых целей (например, таких, как становление лидером рынка), становится очевидным, что каждая организация должна иметь детальный стратегический план и комплекс мероприятий для того, чтобы достичь поставленных задач [2]. Более того, компания любого масштаба должна обладать четкими целями собственной маркетинговой стратегии для того, чтобы сформулировать маршрут по их достижению. Это важно для понимания разницы между стратегией и тактикой.

Разработка маркетинговой стратегии включает в себя установление четких целей и задач, в рамках которых задаётся основа для создания политики маркетинговой деятельности компании. Только после того, как компания разработает свою собственную маркетинговую стратегию, она имеет возможность спланировать ежедневную операционную деятельность и тактику достижения целей [3, С.50].

Во-вторых, не менее важно подчеркнуть такой современный аспект большинства российских компаний, который, в основном, относится к организациям сектора МСП, как то, что большая часть предприятий (фирм) не имеют чётко оформленной в виде внутренней документации - маркетинговой стратегии. Таким образом, одной из приоритетных задач для российских компаний должна стать разработка собственной уникальной маркетинговой стратегии для того, чтобы иметь возможность превосходить конкурентов в определённых рыночных условиях.

Известно, что в современной научной теории менеджмента и экономического анализа существует множество способов оценки производительности и эффективности деятельности компании [4, С.199]. Зачастую подходы к оценке рассматривают такие экономические результаты, как прибыль до налогообложения или стоимость акций компании в зависимости от юридическо- правовой формы компании [5, С.166]. На данном этапе проводимого нами исследования, важно сконцентрировать внимание на том, почему маркетинг должен быть «стержнем», «основой» на пути достижения компанией хороших экономических результатов.

Маркетинг является одной из наиболее важных функций в компании, если не самой важной. Питер Друкер однажды написал в своей статье: «в

бизнесе есть два основных направления, функции, а именно маркетинг и инновации. Маркетинг и инновации дают результаты, а все остальные продуцируют расходы». Более того Дэвид Паккард, основатель известной на весь мир компании Hewlett Packard, говорил, что «маркетинг слишком важен, чтобы существовать в компании только в рамках маркетингового отдела» [6].

Важно отметить, что многие специалисты в области маркетинга считают, что маркетинговые решения сегодня связаны с множеством вопросов, которые варьируются от фундаментальных задач бизнеса (выход на новый рынок, система позиционирования организации) до решения мелких операционных и тактических задач, например, в сфере мерчандайзинга [7]. Все приведённые утверждения подтверждают важность функций маркетинга (маркетингового отдела) в организации, а, следовательно, определяют необходимость его стратегического планирования.

После определения значимости маркетинга необходимо уточнить, насколько широкий список задач охватывает маркетинговый отдел в компании. Принимая во внимание определение маркетинга, разработанное американской ассоциацией маркетологов, а именно: «маркетинг - это деятельность, определённый ряд процессов для создания, формирования, передачи и обмена информацией и предложениями, которые имеют ценность для сотрудников, клиентов, партнеров и общества в целом» [8], можно выявить области (аспекты), которые важно учитывать при разработке маркетинговой стратегии конкретного предприятия.

В первую очередь отметим, что существует множество подходов к стратегическому планированию маркетинга в компании, однако, одним из наиболее популярных, и сегодня, является 8-ступенчатый процесс, предложенный

Согласно процессу стратегического планирования бизнеса, маркетинговая стратегия в последовательности всех действий определяет следующие области:

Целевой рынок;

Позиционирование;

Товарный ассортимент;

Системы ценообразования и способы продвижения (другими словами маркетинг-микс);

Ответственность и роли сотрудников;

Поддержку процесса продаж;

R&D и цели маркетингового исследования [9].

Стоит отметить, что в современной литературе встречается много подходов к определению термина «маркетинговая стратегия», её места в структуре компании и основных элементов [10, с.32]. рассмотрим основные подходы к пониманию маркетинговой стратегии в структуре маркетингового процесса и определения данного понятия.

Согласно определению Ф. Котлера маркетинговый процесс состоит из анализа рыночных возможностей, исследования и выбора целевых рынков, разработке маркетинговых стратегий, планирования маркетинговых программ, а также подготовки, реализации и контроля маркетинговых действий [11, с.151].

Основными четырьмя этапами маркетингового процесса являются следующие [12, С.15]:

- Анализ рыночных возможностей.
- разработка маркетинговых стратегий.
- Планирование маркетинговых программ.
- Управление маркетинговыми действиями.

Таким образом, мы видим, что разработка маркетинговой стратегии является частью функционирования маркетингового отдела в компании и одним из этапов маркетингового процесса, который реализуется в компании на протяжении всего её жизненного цикла.

Проанализировав различные определения термина «маркетинговая стратегия», важно отметить, что в них не наблюдается совокупной тенденции к становлению обобщающего понятия маркетинговой стратегии. Несмотря на то, что между существующим понятийным аппаратом много различий, можно выделить определённые блоки/элементы, характеристики которых являются схожими в исследованиях авторов, а именно, такие аспекты маркетинговой стратегии, как:

- Важная составная часть общей бизнес-стратегии [13, С. 57];
- План действий, включающий разработку маркетинговых мероприятий (маркетинг-микса);
- Способ / процесс / метод достижения целей организации;
- Определение целевого рынка;
- Удовлетворение потребностей клиентов и создание ценности для них [14,С.40].

На базе рассмотренных определений, нами сформулировано следующее определение, которое будет использоваться в дальнейших исследованиях, а именно под маркетинговой стратегией будем понимать совокупность

маркетинговых средств/инструментов, посредством которых достигается эффективное продвижение товаров или услуг потребителям на выбранном рынке.

Список использованной литературы:

1. Величко Н.Ю. Управление маркетингом в сфере гостинично-туристских услуг: монография / Издательство: Международный инновационный университет (Сочи). Сочи. 2014. - 88 с.
2. Marketing Management Millenium Edition, Tenth Edition, by Philip Kotler Copyright © 2000 by Prentice-Hall, Inc. - p.p. 46-47.
3. Величко Н.Ю. необходимость управления маркетингом на предприятиях гостинично-туристского комплекса // Управление и экономика в XXI веке. 2015. № 2. С.49-62
4. Тординава И.К., Симержидина Г.Ю., Котлярова А.С. Анализ финансового состояния и пути повышения финансовой устойчивости предприятия // Институциональный и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно - практической конференции (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород) Уфа: АЭТЕРНА, 2016.- С.198-200
5. Величко Н.Ю., Юхновец Л.Ю., Варданян А.А. Стимулирующая налоговая политика как основа поддержки малых инновационных предприятий // Экономика и социум. -2015. -№ 4 (17). -С.166 -170
6. Solomon, M.R., Marshall, G.W., Stuart, E.W. Marketing, 2006, p. 34-36
7. Kohli, A.K, Jaworksi, B.J. Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications, Journal of Marketing, 54. 1990 pp.1-18
8. Definition of marketing. American Marketing Association. - [электронный ресурс]. - <https://www.ama.org/AboutAMA/Pages/Definition-of-Marketing.aspx> - Загл. с экрана.
9. Marketing Management Millenium Edition, Tenth Edition, by Philip Kotler Copyright © 2000 by Prentice-Hall, Inc. - p.p 94-97.
10. Величко Н.Ю., Лукоянова Ю.Н. Маркетинг в туризме // Проблемы устойчивого развития регионов рекреационной специализации. Материалы научно-практической конференции. - Сочи РИО СНИЦ РАН, 2007. - С.29-34 с.
11. Глоян Р.Р. Формирование маркетинговой политики предприятия // Современные научные достижения и инновационные технологии в гуманитарной и технической сферах: материалы внутривузовской научно-

- практической конференции для преподавателей и аспирантов. Международный инновационный университет. 2016. С. 151-155.
12. Белова Н.Н., Пономарев Ю.В., Назарова Д.С. Продвижение товара в современных условиях//Институциональный и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород) Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С.14-16
 13. Perrault and McCarthy, Basic Marketing: A Global Managerial Approach, 13th ed. (Burr Ridge, IL: 1996). - 56-61 pp.
 14. Величко Н.Ю. Модели измерения удовлетворенности потребителей в современных условиях // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2016. №5 (56). С.40-45
 15. Яковлева-Чернышева А.Ю. Управление маркетингом в предпринимательской деятельности на основе системного подхода / А.Ю. Яковлева-Чернышева, З.И. Шалашаа // Вестник Университета Российской академии образования. - 2016. - № 3. - С. 94-99.
 16. Яковлева-Чернышева А.Ю. Механизм управления маркетингом в предпринимательских структурах / А.Ю. Яковлева-Чернышева // Управление и экономика в XXI веке. - 2014. - № 1. - С. 43-47.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

**Зайнилова Наргиза Керимакуновна, ст. преподаватель
УНПК «Международный университет Кыргызстана»**

В статье рассмотрены вопросы регулирования занятости населения на рынке труда, как важнейший ресурс государства, определяющий экономический рост и эффективность развития.

Ключевые слова. Рынок труда, занятое население, экономический рост.

Рынок труда является важной составляющей частью экономической и социальной жизни общества. Именно сфера труда становится ключевой для роста отечественной экономики, повышения ее эффективности и уровня конкурентоспособности. *Занятое население - важнейший ресурс государства, определяющий экономический рост и эффективность развития.* Современный рынок труда требует развития инфраструктуры занятости и внедрение

организационных и технологических инноваций в целях поддержки и роста уровня занятости населения. Это обязывает Министерство труда и социального развития КР, его территориальные подразделения по содействию занятости внедрять новые технологии и инновации, направленные на удовлетворение потребностей работодателей, ищущих работу граждан и повышение уровня сервиса. Ещё большая ответственность ложится на службы занятости по предоставлению услуг незанятым и безработным гражданам в быстром и эффективном трудоустройстве в различных условиях (режиме) работы служб занятости (дистанционное обслуживание, применение технических средств, заявительный характер через соответствующий портал услуг). За последние десять лет численность экономически активного населения КР увеличилась на 118,6 тыс. человек или на 4,9%, что положительно влияет на социально-экономическое развитие республики, составив 2538,7 тыс.чел.

Вместе с тем, в свете событий, связанных с ускоренным распространением коронавируса (введение режима ЧС, ограничений на деятельность предприятий и перемещения людей, закрытие учебных заведений, границ, авиасообщений, торговых и развлекательных заведений, остановка работы транспорта, переход сотрудников на удаленный режим работы, возвращение трудовых мигрантов и т.д.), в мире и нашей стране замедлилась деловая активность экономической деятельности, которая стала оказывать давление на рынок труда, негативно влиять на занятость населения. Таким образом, активность малого и среднего бизнеса, способного создать большое количество рабочих мест без больших расходов со стороны госбюджета, в данной ситуации снижена и определенное количество занятых временно высвобождены и оказывают давление на рынок труда. Перед нами стоит задача разработать механизмы оптимизации рисков в период режима ЧС. Метод оптимизации риска относится к упреждающим методам управления, связанным со стратегическим планированием деятельности. Под стратегическим планированием в данный момент понимается изучение трудового потенциала общества, куда входит оценка сложившейся, прогнозирование предстоящей и разработка приоритетных направлений в регулировании занятости населения, выработка инструментов смягчения кризисной ситуации в стране. Полученные результаты позволят уловить тенденции современной ситуации, своевременно подготовиться к негативным изменениям, принять необходимые меры для компенсации потерь,

скорректировать оперативные, тактические и стратегические планы на будущее.

Согласно данных НСК КР на начало 2019 года рабочая сила составляла 2538,7 тыс. человек, в том числе занятое население – 2382,5 тыс. чел., безработные – 156,3 тыс. человек. Уровень занятости составил 56,2%, уровень официальной безработицы – 6,2%. Динамика уровня занятости за 2016-2018 годы показывает незначительные колебания. Динамика уровня официальной безработицы показывает однозначное снижение. В 2019 году в экономике страны резких негативных изменений не было, отмечались положительные тенденции в развитии, и, как следствие, рынок труда был стабильным. Кроме того, данный вывод доказывает также небольшая динамика оперативных данных по численности работников, занятых в юридических лицах. Так, в декабре 2017 г. работали 539,6 тыс. чел., в декабре 2018 г. - 540,5 тыс. чел., в декабре 2019 г. – 546,3 тыс. чел. Все это позволяет принять за основу показатели 2018 года и пролонгировать их на начало марта 2020 года(см.табл.1). [1]

Таблица 1. Динамика показателей занятости и безработицы в КР

Показатели	2016	2017	2018
Занятое население, тыс. чел.	2363,7	2352,2	2382,5
Уровень занятости, в %	57,1	55,9	56,2
Безработные, тыс. чел.	183,7	174,0	156,3
Уровень официальной безработицы, в %	7,2	6,9	6,2

По состоянию на 1 января 2020г. на территории Кыргызской Республики насчитывалось 724,7 тыс. действующих хозяйствующих субъектов, в том числе: малые (23,6), средние (4,3), крупные (2,0), крестьянские (фермерские-342,2), индивидуальные предприниматели (344,2), прочие обособленные подразделения (8,5).

Из общего числа действующих субъектов на сельское хозяйство приходится 62,6%, торговлю – 16,7%, транспорт и хранение грузов – 5,8%, обрабатывающую промышленность – 2,1%, гостиницы и рестораны – 2,0%, профессиональную, научную и техническую деятельность – 2,0% и др.

В то же время распределение занятости отличается. На сельское хозяйство приходится 20,3% всех занятых, торговлю – 15,7%, обрабатывающую промышленность – 12,0%, строительство – 10,4%, образование – 9,0%, транспорт – 8,2%, гостиницы и рестораны – 6,0%. [1]

Для выяснения обстановки в сфере текущей занятости работников территориальные подразделения МТСП КР провели оперативное обследование с помощью органов местного самоуправления, территориальных

подразделений налоговой и статистической служб. По неполным данным было установлено, что на 1 марта насчитывалось 348,5 тыс. действующих хозяйствующих субъектов, в которых было занято 1 195,0 тыс. человек. В условиях ЧС, который был введен 22 марта 2020 года, по состоянию на 15 апреля была приостановлена деятельность 160,9 тыс. субъектов с общей численностью занятых 478,1 тыс. человек. Во многих районах отмечается отсутствие высвобожденных и уволенных в связи с COVID-19. Это объясняет позицию работодателей, которые ждали окончания карантина. Работодатели из частного сектора в основном отправили своих работников в отпуска без содержания. Те из них, кому позволяет специфика работы, отправили сотрудников работать в удаленном режиме. В учреждениях и на предприятиях государственного сектора большая часть сотрудников работала в удаленном режиме, часть – в трудовых отпусках, остальные работали на рабочих местах.

Занятость с небольшими изменениями

1. Финансы: сохраняется занятость банков и микрокредитных компаний. После снятия карантина возобновили свою работу финансовые посредники (обменные пункты, ломбарды и пр.). Ожидается 100%-е восстановление численности занятых.

2. Операции с недвижимым имуществом. Предприятия этой сферы практически все закрыты. После снятия карантина порядка 80% заработали снова. Как показывает предыдущий опыт, для них 2-й квартал и часть 3-го квартала являются «мертвым» сезоном. Начиная с августа, состояние с занятостью повторило предыдущий год с небольшим снижением.

3. Профессиональная, научная и техническая деятельность. По расчетам в основном все работают в удаленном режиме, только небольшая часть приостановила работу. После снятия карантина численность занятых восстановилась практически на прежнем уровне.

4. Административная и вспомогательная деятельность. Находились в отпусках без содержания порядка 20-25% (особенно в части вспомогательной деятельности). Предполагается, что после карантина численность восстановится на уровне 85-90%.

5. Образование: сохраняется занятость учреждений дошкольного, школьного, профессионального и высшего образования на удаленной основе. После снятия режима ЧС могут возобновить свою деятельность порядка 90% образовательных учреждений по дополнительным услугам. При условии, что с октября детям разрешат посещать различные кружки и секции. Возможно с октября практически вся система образования приступит к работе.

6. *Здравоохранение и социальная работа:* сохраняется занятость государственных и муниципальных учреждений и части частных больниц. После снятия карантина возобновили свою работу 3,4 тысяч частных учреждений (стоматологи, лаборатории, центры УЗИ и пр.). Предполагается, что востребованность в медицинских и социальных услугах не уменьшится, поэтому численность в частных учреждениях восстановится до прежних величин (с отклонением до -10%). [3]

Занятость с критичными изменениями в ближайшее время:

1. *Обрабатывающая промышленность.* Работают порядка 40-50% хозяйствующих субъектов, преимущественно пищевой промышленности. Приостановили деятельность полностью или частично все хозяйственные субъекты швейной отрасли. В целом после снятия карантина приступили к работе не более 50-70% от общего числа работников, находящихся в отпусках без содержания. Это связано с тем, что из-за карантина в странах заказчиков предприятия потеряли значительную часть заказов или произошло уменьшение объемов заказов. Например, швейники пропустили в основном весенний сезон, так как продажи упали из-за закрытия розничной торговли.

До конца года численность занятых в промышленности не восстановится. По расчетам будут работать не более 70% от докарантинной численности занятых.

2. *Строительство:* сохраняется занятость на 92 хозяйствующих субъектах государственной (муниципальной) собственности. Частными являются 7,2 тысяч хозяйствующих субъектов. По расчетам порядка 70% строителей находились в марте-апреле в отпусках без содержания (в столице – почти 90%). После снятия карантина крупные и средние частные компании возобновили свою работу (но не быстро), так как имеют собственные оборотные средства или международные финансы на строительство (домов, дорог и пр.). Проблема заключается в обеспечении заказов для мелких предприятий и самозанятых граждан в сфере индивидуального строительства (домов, пристроек, ремонта и пр.). Это связано с уменьшением накоплений у населения из-за приостановления работы во время карантина и последующим медленным наращиванием оборотов.

Восстановление деятельности отрасли в полном объеме к концу года невозможно. Поэтому по расчетам численность занятых в строительстве снизится в среднем на 15-17%.

3. *Торговля и ремонт автомобилей.* Работают только продуктовые точки торговли и незначительное количество ремонтников и торговых точек

запчастей и т.п. Подавляющее большинство работников (75-80%) находились в отпуске без содержания. После снятия карантина ожидается восстановление деятельности ремонтников автомобилей в полном объеме, поскольку как показывает практика, водители не относятся к категории бедных и будут стараться делать ремонт. Соответственно увеличатся объемы продаж ГСМ.

Что касается торговли непродовольственными товарами, здесь ситуация будет неоднозначной. Все магазины и торговые точки открылись, однако, предполагается, что торговля не достигнет докарантинных объемов продаж. Поэтому владельцы будут идти на сокращение численности работников. То же самое будет происходить на вещевых рынках, которые помимо продаж населению ориентированы на оптовые продажи за рубеж. Однозначно, что объем опта снизится. Предполагается, что ряд контейнеров не будет работать, как это было в ходе финансового кризиса 2008-2009 гг.

По расчетам до конца года торговля не восстановит численность 2019 года, отклонение может составить 15-20%.

4. Транспорт и хранение грузов: сохраняется занятость на 579 хозяйствующих субъектах государственной (муниципальной) собственности. Частными являются 41,7 тысяч хозяйственных субъектов. Порядка 80% работников находились в отпусках без содержания. После снятия карантина возобновили деятельность порядка 80% хозяйственных субъектов. Из них, почти в полном объеме те субъекты, которые заняты в сфере перевозки пассажиров. Грузовой транспорт – порядка 75-80%. Железнодорожный транспорт сохранил численность работников на докарантинном уровне. Тяжелое положение на авиатранспорте, так как объемы могут составить не более чем 40% к концу года от докарантинного уровня. При наличии государственной поддержки авиации занятость в ней сохранится почти на прежних позициях.

5. Гостиницы и рестораны. Работает по расчетам порядка 10-12% гостиниц и не более 15% ресторанов и кафе. Подавляющее большинство работников находились в отпусках без содержания. После снятия карантина гостиницы не смогут вернуться к показателям 2019 года, так как резко просядет сфера туризма. Занятость сохранится на уровне 70-75%.

Рестораны и кафе возобновили свою деятельность. Однако объемы в мае-июне будут значительно меньше, чем в аналогичном периоде 2019 года. Также, на их деятельности скажется резкое уменьшение потока туристов и трудовых мигрантов. Скорее всего, рост объемов произойдет осенью. Прогнозируется, что численность занятых до конца года в этой сфере не

восстановится, отклонение составит до -30%.

6. Искусство, развлечения и отдых: сохраняется занятость на 1599 хозяйствующих субъектов государственной (муниципальной) собственности. После снятия карантина стоит под вопросом полное восстановление численности занятых на 2,8 тыс. частных хозяйствующих субъектах. Возможно, будет 50-60%-е восстановление с учетом летнего отдыха.

Трудовые мигранты. По данным НСК КР за пределами страны в 2018 году работало 263,4 тыс. человек. На сегодня порядка 850 тыс. граждан Кыргызстана находятся в трудовой миграции, большая часть которых трудятся в России, Казахстане, Турции, и ОАЭ. Основная часть трудовых мигрантов - это жители южных областей. За период карантина приехали более 50,0 тысяч мигрантов, это не окажет заметного дестабилизирующего воздействия на рынок труда Кыргызстана, так как они будут рассредоточены по областям (районам, селам). Как правило, у мигрантов имеются определенные накопления, что позволит им выдержать какое-то время в поисках работы. [3]

Как показывает опыт, в ходе мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. также ожидалось приезда большого числа мигрантов. Однако обычная цифра приезда-отъезда была превышена порядка на 10-12%, что не является критичным. Это связано с тем, что обычно работодатель не увольняет работников, а предлагает им снижение зарплаты. Учитывая, что такая тенденция является распространенной во всех странах, в том числе Кыргызстане, то трудовые мигранты соглашаются на этот вариант. Тем более, что благодаря современным средствам коммуникации они оперативно знают ситуацию в республике, могут сравнить и сделать выбор. Министерство экономики КР совместно с территориальными подразделениями провели оперативное обследование рынка труда в регионах и городах республики. Ими собрана информация о временно высвобожденных занятых из-за приостановки отдельных видов экономической деятельности в связи с введением режима ЧП и ЧС. В результате, в целом, в экономике количество занятых, которые временно могут быть высвобождены в виду введения ЧП и ЧС оценивается на уровне 709,7 человек. Кроме того вернувшиеся трудовые мигранты (более 50 тыс. человек), тоже пополнили ряды безработных, что повлияло на уровень безработицы и составило 760,0 человек.

Список использованной литературы:

1. Демографический ежегодник Кыргызской Республики 2009-2019гг. - Б.: Нацстатком Кырг. Респ., 2019

2. Закон Кыргызской Республики «О государственно-частном партнерстве в Кыргызской Республике» от 22 февраля 2012 года №7.
3. Занятость и безработица. Итоги интегрированного выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и рабочей силы в 2019 г. Б.: Нацстатком Кырг. Респ., 2020. 198 с.
4. Национальная стратегия развития Кыргызской Республики на 2018-2040 годы. - Б.: 2018
5. Публикация «Уровень жизни населения» - Б.: У71. Нацстатком Кыргызской Республики, 2019: - 132

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Исаков К.И., д.э.н., профессор

Субачева Л. А., к.э.н., доцент

Кыргызско-Российский Славянский университет

В статье рассматривается ряд важных факторов, которые создают условия для инноваций и способствуют им, включая эффективность инновационной деятельности, экономическую структуру и соответствующие законы, политику, инструменты и институты.

Ключевые слова: *инновации; инновационные технологии, инновационные проекты, инновационная политика.*

В странах с переходной экономикой, таких как Кыргызстан, которые все еще наверстывают отставание в экономическом и технологическом развитии, основанные на НИОКР технологические инновации пока что не могут играть ведущую роль. Тем не менее, динамичная инновационная деятельность все же может иметь место за счет имитации, адаптации и доведения до рынка продуктов, услуг и технологий, которые являются новыми для страны. На характер инновационной деятельности влияют следующие местные особенности:

- Кыргызстан относится к «странам с уровнем дохода ниже среднего», и входит в число стран Центральной Азии с наименьшим уровнем дохода;
- Кыргызстан не имеет выхода к морю и расположен вдали от основных международных рынков;
- в структуре экспорта преобладают сырьевые товары и продукты с

низкой добавленной стоимостью;

- 66,3 процента населения проживает в сельской местности;
- уровень трудовой миграции (включая сезонную трудовую миграцию) очень высок, что служит причиной оттока значительной части трудоспособного населения;
- денежные переводы составляют значительную долю доходов местного населения и поддержания платежного баланса.[1]

Анализ особенностей процесса инновационной деятельности в странах с низким и средним уровнем дохода породил понятие «инновации для развития», используемое для описания инновационных инициатив, которые в то же время помогают решить проблемы развития.

В таких условиях новаторы сталкиваются с некоторыми специфическими проблемами, включая следующие:

- неблагоприятная экономическая и институциональная среда и недостаточно развитая инфраструктура;
- небольшие внутренние рынки, не имеющие эффекта масштаба;
- недостаточно развитые и фрагментированные инновационные системы (с недостающими компонентами и слабыми связями);
- неблагоприятные условия для технологических инноваций;
- существенные ограничения финансирования потенциальных новаторов, которые имеют ограниченную способность брать на себя риск;
- короткие горизонты планирования, негативно сказывающиеся на мотивации предпринимателей к осуществлению долгосрочных инновационных проектов.

Существуют определенные возможности для новаторов в странах с низким и средним уровнем дохода: отставание от передового рубежа технологий создает возможности для догоняющего роста и роста производительности на основе трансфера технологий; в отличие от передовых технологий, имитация и адаптация сталкиваются с меньшим количеством препятствий, однако они требуют восприимчивости к обучению на местном уровне, что необходимо для распространения и освоения знаний; инновации снизу обеспечивают огромный потенциал для поддержки экономического развития в странах с низким уровнем дохода, что позволяет находить решения для удовлетворения местных потребностей; сельскохозяйственный сектор открывает значительные возможности для инноваций для развития, особенно для тех, что основаны на внедрении новых технологий; имеются широкие возможности для инноваций в сферах управления и организации, которые не

требуют больших ресурсных затрат.

Инновации на основе адаптации и имитации (чаще всего за счет импорта технологий) способны помочь решить некоторые проблемы и смягчить риски, с которыми сталкиваются новаторы в странах с низким уровнем дохода. В частности, инновации, эффективность которых была доказана за рубежом, позволяют уменьшить риск, связанный с признанием продукта рынком, что представляет собой ключевой риск для новых продуктов и услуг на глобальном уровне.

В этом случае временной горизонт также является намного более коротким благодаря тому, что пропускаются некоторые ранние фазы инновационного процесса, следующие после создания изобретения, такие как опытная эксплуатация, масштабирование и др. Потребности в финансировании НИОКР ниже. Потребности в финансировании инноваций на начальном этапе (таком как инвестиции бизнес-ангелов или венчурное финансирование) отсутствуют, а импортируемая технология может использоваться в качестве залога. Наконец, такой вид инновационной деятельности зачастую осуществляется устоявшимися компаниями с положительной динамикой доходов, расходов и кредитования.

Годы после провозглашения Кыргызстаном независимости были динамичными и зачастую тревожными. Как и во всех странах постсоветского пространства, разрыв существовавших торгово-экономических связей привел к нерентабельности многих производственных предприятий и разрушению экономики. Первоочередными задачами были построение государства и антикризисное управление.

Основы для разработки ряда ключевых программных документов и сопутствующих нормативных правовых актов, в которых излагаются направления государственной политики в сфере научно-технического развития, заложены в положениях базового законодательства, включая постановление Правительства о стратегических направлениях развития системы образования (2011 год); Государственную программу развития интеллектуальной собственности и инноваций (2013 год); Концепцию реформы системы организации науки (2015 год) и принятую недавно Концепцию научно-инновационного развития (2017 год). [2]

Принятый еще в 1999 году Закон «Об инновационной деятельности» заложил прочную основу для предпринимательской деятельности, что привело к появлению новых продуктов и услуг на рынке Кыргызстана. Этот закон обеспечил юридическую основу для реализации ключевых понятий

процесса инновационной деятельности, и в его основу легли наиболее актуальные на то время концепции. В нем определены ключевые национальные цели и принципы проведения инновационной политики. [3]

Ответственность за разработку и реализацию инновационной политики была возложена на Правительство, что служит еще одним признаком приоритетного внимания к этой функции.

Новая волна реформ в сфере образования, науки и деятельности в области НИОКР сопровождалась принятием ряда законодательных и программных мер. Постановлением Правительства от 22 ноября 2012 года № 790 «О мерах по развитию инновационной деятельности в Кыргызской Республике» внесены изменения в положения Закона «Об инновационной деятельности» 1999 года и создан Государственный совет по инновациям при Правительстве Кыргызской Республике, возглавляемый первым вице-премьер-министром. В состав Совета входят главы ключевых министерств и государственных органов. В Постановлении указано, что Совет является высшим государственным органом, созданным в целях выработки рекомендаций и предложений при разработке законодательных и нормативных правовых актов, а также мер поддержки и стимулирования развития инновационной деятельности. Правительство регулярно утверждает перечни приоритетных направлений научно-исследовательской деятельности, которые служат основой для финансирования государственных научно-технических программ и проектов. На 2017-2020 годы были определены следующие направления:

- Рациональное использование природных ресурсов;
- Продовольственная безопасность;
- Информационные технологии (ИТ);
- Здоровье и качество жизни человека;
- Новые энергетические технологии;
- Туризм и транспорт;
- Общественно-гуманитарные науки.

Концепция научно-инновационного развития Кыргызской Республики на период до 2022 года (далее – «КНИР 2022»), утвержденная постановлением Правительства в феврале 2017 года, является основным программным документом, оказывающим долгосрочное воздействие на процесс развития НИС. [2]

Она разработана на основе Национальной стратегии устойчивого развития на 2013-2017 годы и представляет собой современное видение

перспективного развития науки и инноваций на базе новейших методологических разработок. КНИР 2022 содержит точные определения таких терминов, как национальная инновационная система, государственная инновационная политика, инновационная инфраструктура, инновационная деятельность, коммерциализация и т.д., адаптированные с учетом национальных особенностей. Исходя из оценки нынешнего уровня экономического развития, КНИР 2022 определяет в качестве реалистичной первоочередной задачи НИС трансфер и адаптацию современных зарубежных технологий на национальных рынках.

Достижение цели политики предполагается за счет решения таких задач, как интеграция науки, образования и бизнеса как элементов НИС, ориентированной на трансфер технологий. Меры политики должны быть направлены на формирование необходимой инфраструктуры и благоприятной деловой среды. Важной особенностью инновационной политики должен стать избирательный подход к трансферу технологий в те отрасли экономики и производственные объекты, которые определены в качестве приоритетов национального экономического развития. Такое понимание инновационной политики с учетом более широкого уровня экономического развития полностью согласуется с концепцией «инноваций для развития», а это служит свидетельством того, что национальные правительственные структуры установили реалистичные и прагматичные цели инновационной политики. Как отмечается в КНИР 2022, модернизация промышленности является основой инновационного развития страны и должна полагаться в первую очередь на механизмы трансферта зарубежных технологий, а не на развитие новых технологий национального уровня. Таким образом, политика должна быть сосредоточена:

- на поддержке импорта нового технологического оборудования;
- содействии притоку ПИИ и развитию международного научно-технического сотрудничества и обмена;
- развитию и поддержке центров трансфера технологий, а также экономических зон и кластеров, ориентированных на трансферт технологий.

В положениях КНИР 2022 сформулированы основные направления развития НИС. В число основных задач входит: совершенствование сферы науки, улучшение сотрудничества научных и деловых кругов, а также модернизация инфраструктуры НИС.

КНИР 2022 содержит также общие положения о механизмах и инструментах для достижения этих долгосрочных целей, в числе которых:

- поддержка инновационных компаний, особенно на ранних этапах;
- создание институтов поддержки инноваций (например, бизнес-инкубаторов и центров трансфера технологий);
- создание благоприятной нормативной базы и рамочных условий.

Новые механизмы и инструменты инновационной политики требуют соответствующего финансирования. Он предусматривает поэтапное увеличение бюджетного финансирования НИОКР и инноваций, а также привлечение дополнительного финансирования со стороны бизнес-сектора посредством создания привлекательных возможностей для софинансирования НИОКР и инновационных проектов.

Список использованной литературы:

1. Инновации для устойчивого развития: Обзор по Кыргызской Республик. ООН. Женева 2019 г
2. Концепция научно-инновационного развития Кыргызской Республики на период до 2022 года (КНИР 2022), утвержденная постановлением Правительства Кыргызской Республики от 8 февраля 2017 года № 79.
3. Закон Кыргызской Республики «Об инновационной деятельности», 26 ноября 1999 года, № 128.
4. Постановление Правительства от 20 августа 2001 года № 466 «О порядке финансирования научной, научнотехнической и инновационной деятельности за счет средств республиканского бюджета» (в редакции постановления Правительства от 23 августа 2011 года № 479).
5. Государственная программа развития интеллектуальной собственности и инноваций в Кыргызской Республике на 2012-2016 годы (в редакции от 2013 года). Утверждена постановлением Правительства от 11 ноября 2013 года № 623.

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Кадырова Галима Шоссеровна, ст. преподаватель
Кыргызско-Российский Славянский университет

Цифровые технологии все больше смещают границы между жизнью каждого человека и информационными технологиями, побуждая компании во всем мире заняться этой жизненно важной темой, что требует системного подхода к инновациям в бизнес-моделях, комплексного подхода к техническим

деталюм и бизнес-аспектам. В настоящее время одной из трудностей такого подхода является отсутствие общей концептуальной концепции, которую могли бы использовать как специалисты в области бизнеса, так и технические специалисты. В данной статье делается попытка осуществить это на основе взаимосвязи девяти компонентов бизнес-модели и пяти «цифровых ключевых элементов».

Ключевые слова: *Цифровые технологии, бизнес-модель, цифровая трансформация, инновации.*

Цифровая трансформация – одна из важнейших тем для компаний по всему миру. Она, как правило, включает в себя дискуссию вокруг передовых аналитических систем, социальных сетей, мобильной связи или других подобных феноменов. Часто данная тема связана с успешными компаниями, такими как Google, Facebook, Amazon или Uber. Цифровая трансформация стирает грань между нашей жизнью и технологиями. То, как технологии стали частью нашей повседневной жизни, изменило роль информационных технологий (ИТ). ИТ превратились из простого инструмента создания ценности, который в некоторой степени не зависит от клиента, в универсального посредника, который вовлекает клиента в процесс (совместного) создания ценности. Таким образом, ИТ стали тесно связаны с миром бизнеса. Компании, которые намерены развивать свои цифровые возможности, то есть свою способность создавать ценность для бизнеса с помощью цифровых технологий, должны участвовать в одновременном (пере) проектировании как технологий, так и бизнес-артефактов, чтобы добиться успеха [1].

В ходе этого развития бизнес-модели претерпевают изменения с той же скоростью, что и технологии. Цифровая трансформация влияет на бизнес-архитектуру во всех областях (например, на стратегию компании, организацию бизнес процессов, принятие решений, используемые технологии, компетенции). Все это делает разработку бизнес-модели жизненно важной составляющей стратегии компании, требуя от бизнес-лидеров систематического подхода в этом направлении.

Для решения этой проблемы немецкая компания SAP разработала Бизнес Модель Разработки и Внедрения (BMDI) - методология адаптации бизнес-моделей к будущим требованиям, вызванным ускоренными изменениями [2]. BMDI - это фундаментальная методология для подхода к управлению на основе бизнес-модели SAP [3].

Рассматривая цифровую трансформацию, мы видим, что методология BMDI должна интегрировать характеристики цифровых технологий, чтобы соответствовать среде, характерной для цифровой трансформации. Для достижения этой цели мы предлагаем новую концепцию в качестве основы для общего языка для описания, визуализации, оценки и изменения цифрового бизнеса, а также для объяснения причин и следствий.

BMDI: методология инновационной бизнес-модели SAP

Возрастающая сложность дифференциации услуг и продуктов привела к значительно большему интересу к инновациям бизнес-моделей в исследованиях и практике. Сегодня хорошо известно, что бизнес-модели имеют решающее значение для долгосрочного успеха или неудачи компании и, вероятно, являются самым мощным фактором конкурентного преимущества. Тем не менее, в большинстве компаний по-прежнему существует разительное несоответствие между степенью осведомленности о важности разработки и инноваций бизнес-моделей (BMDI) и их реализацией. Необходим системный подход для постоянного развития и улучшения бизнес-моделей компании и для создания инновационных бизнес-моделей, когда это имеет смысл. Компании должны поддерживать и развивать свои бизнес-модели с таким же профессионализмом и серьезностью, как и в отношении своего портфеля продуктов и услуг.

Технологические инновации не гарантируют успеха в бизнесе. Часто продукты и услуги можно легко скопировать, тогда, как инновации бизнес-модели могут обеспечить более устойчивый рыночный успех [4]. Следовательно, «усилия по разработке новых продуктов или услуг должны сочетаться с бизнес-моделью, определяющей стратегии выхода на рынок и сохранения стоимости. [5] . Более того, бизнес-модели могут «преобразовать отрасли и стимулировать существенный рост» [6]. Понимание этих факторов привело к тому, что бизнес-модели привлекают все большее внимание как в практике, так и в исследованиях. Мы считаем, что решающее значение для обеспечения успешной инновационной бизнес-модели имеют два инструмента: выразительное представление бизнес-модели и подходящая методология. Они являются ключевыми элементами инновационных инструментов бизнес-модели SAP, которые мы опишем более подробно в следующих разделах.

Каждое представление бизнес-модели должно отражать ключевые аспекты бизнеса компании и «бизнес-сети», в которой она работает. Эти ключевые аспекты должны отвечать четырем вопросам:

- Какие товары или услуги предлагаются?
- Кто клиенты?
- Как должны работать операции?
- Почему бизнес-модель интересна с финансовой точки зрения?

Представления бизнес-модели могут быть адаптированы к специфике компании или ситуации (например, открытие нового предприятия или изменившиеся рыночные условия). Описания бизнес-модели не являются ни правильным, ни неправильным, но они могут быть уместным или неуместным применительно к конкретной цели.

В настоящее время канва Остервальдера является одним из самых популярных представлений бизнес-моделей. (см. Рис. 1) SAP понимает это как «корпоративное представление» и дополнило его «сетевым представлением» (см. Рис. 2) для решения более сложных бизнес-настроек.

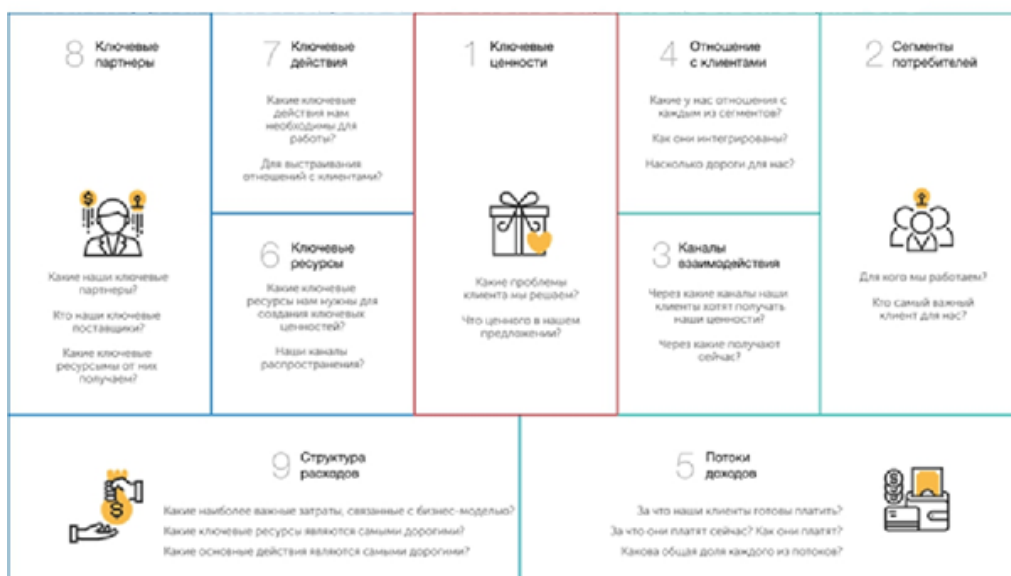


Рис. 1. Бизнес – модель на уровне предприятия

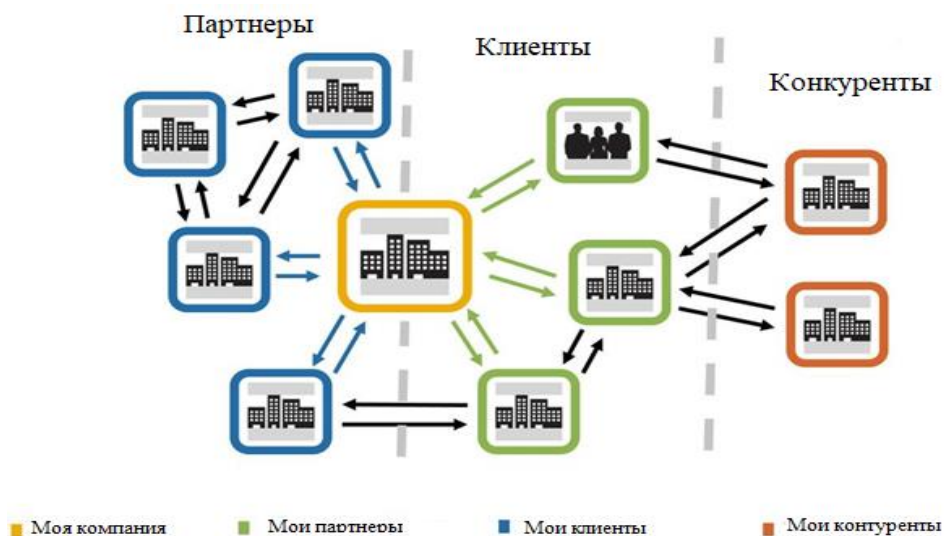


Рис. 2. Бизнес – модель на уровне сети.

Фактически, эти два представления бизнес-модели дополняют друг друга, описывая два уровня детализации:

- Сетевое представление описывает создание стоимости всей деловой сети - вашей компании, клиентов, партнеров и глобальной конкуренции. Оно подчеркивает целостность бизнес-сети и ее взаимосвязей.
- Уровень предприятия описывает создание стоимости отдельной компании, участвующей в бизнес-сети, и показывает, как создание стоимости сети связано с элементами бизнес-модели этой компании и как реализуется им.

Эти два представления были использованы в качестве основы для систематической процедуры разработки бизнес-моделей и инноваций: методологии BMDI.

BMDI - это многоэтапная процедура, которая начинается с представления текущей бизнес-модели в качестве базового показателя, чтобы затем перейти к четырем основным этапам:

- Анализ и улучшение.
- Проблема и изменение.
- Тестирование и проверка.
- Оценка и принятие решений.

Эти шаги можно выполнять в любой последовательности и повторять по мере необходимости.

Структурированный подход к цифровой бизнес-модели

Хорхе Лопес объясняет переход от электронного бизнеса к цифровому как «наличие и интеграция вещей, взаимосвязанных и интеллектуальных вещей с людьми и бизнесом» [7]. Для такого соединения требуется сеть, которая связывает все воедино, и облачная инфраструктура, предоставляющая все услуги, необходимые для удовлетворения всех требований современного бизнеса. Последним элементом цифрового бизнеса является использование потенциала транзакционной и аналитической обработки, например, использование алгоритмов поиска Google или крупномасштабной технологией оперативной памяти SAP. Мы называем эти компоненты цифровыми ключевыми элементами. Влияние цифровых ключевых элементов на бизнес-модель описывается цифровыми факторами, которые были получены на основе анализа более 50 различных цифровых бизнес-моделей. Мы систематизируем их в следующем разделе и объясним, как их можно включить в методологию разработки бизнес-модели [8].

Цифровые ключевые элементы

Бизнесу и ИТ не хватает общего языка, на котором можно было бы последовательно обсуждать, анализировать и разрабатывать возможности, связанные с цифровизацией бизнеса. С точки зрения бизнеса BMDI - это устоявшийся подход, предоставляющий язык для моделирования того, как организации создают, доставляют и получают стоимость, в то время как со стороны технологий нам все еще нужна аналогичная минималистичная, но семантически богатая концептуализация, чтобы моделировать цифровые возможности.

Эта концепция технологической стороны представлена пятью цифровыми ключевыми элементами. Они принимаются во внимание, чтобы определить факторы стоимости в каждом компоненте бизнес-модели. Предлагаемая нами концептуализация представляет собой синтез различных взглядов, которые обычно используются ИТ-аналитиками, поставщиками и практиками. Мы предлагаем анализировать и разрабатывать цифровые возможности посредством минималистичного, объектно-ориентированного функционального представления, основанного на пяти ключевых компонентах, которые мы называем цифровыми ключевыми элементами (см. Рис. 3):

- Люди.
- Предприятия.
- Вещи (Товары и услуги)
- Данные.
- Облако.

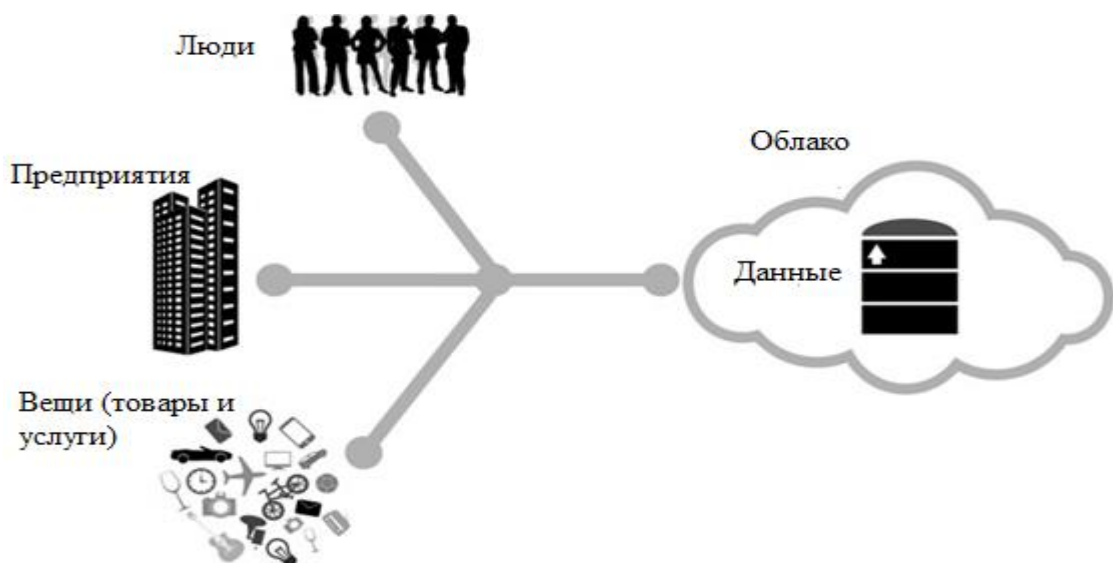


Рис. 3. Цифровые ключевые элементы

Эти ключевые элементы цифровых технологий отражают перспективы бизнеса в отношении цифровых возможностей, выходящих за рамки чисто технологических [8]:

- Люди в эпоху цифровых технологий творческие, информированные и знающие. Они одновременно являются источником и основой цифровой экономики. Термин «Люди» используется как аббревиатура для «людей / сообществ, имеющих цифровую связь», оставляющих след (данные) в цифровом мире. Люди используют цифровые возможности через многие типы устройств (например, компьютеры, ноутбуки, смартфоны, а также носимые устройства, такие как смарт-часы, электронные очки и т. Д.), Тем самым используя различные виды взаимодействий с компьютерами. Мобильность - это ключевая точка доступа к цифровым возможностям. И именно через эти самые устройства люди в цифровом виде связываются с другими людьми. Интернет-сообщества и социальные сети представляют собой сетевые отношения людей с цифровой поддержкой. Цифровой социальный бизнес реализует создание услуг за счет цифровых связей между людьми. Этот цифровой ключевой элемент для простоты обычно именуется людьми.
- С исторической точки зрения предприятия, как правило, управлялись как самооптимизирующиеся организации, помещенные в статичную среду, и сегодня они вынуждены постоянно динамично развиваться, чтобы регулярно перестраиваться, а затем обновляться на постоянно меняющихся рынках. Термин «предприятия» используется как аббревиатура для «предприятий / групп предприятий с цифровой связью», объединяющих свои цифровые возможности с целью создания новых решений. Эти компании в цифровом виде подключаются к другим предприятиям, а также к отдельным лицам и активам, используя при этом различные типы цифровых средств: Интернет, стандарты XML, связь с торговыми площадками и т. д.
- Товары и услуги больше не являются статичными объектами, они все больше становятся частью мира, связанного с цифровыми технологиями, и активно взаимодействуют с людьми, предприятиями или другими объектами. Термин «Вещи» используется как аббревиатура для «объектов с цифровой связью» или «умных вещей». Умные вещи обычно оснащены датчиками, производящими данные, и при этом, возможно, даже имеют собственную логику приложения,

обмениваются данными и подключаются к сетям. Умные вещи способны автоматически реагировать на контексты без взаимодействия с клиентом. Они могут включать смартфоны клиентов, если они служат в качестве интеллектуальных датчиков (например, для определения их текущего местоположения). В категорию вещей также входят роботы, автономные транспортные средства, дроны и т. Д., А также любые технологии для цифрового производства (например, 3D-печать) с использованием цифровой информации для производства физических объектов; они тоже будут частью категории «Вещи». Интернет связывает отдельные физические объекты, чтобы они могли взаимодействовать с другими объектами, людьми и предприятиями, создавая ценность из обмена информацией.

- Данные с точки зрения технологии обычно относятся к записям в базах данных и процессам управления данными. Однако данные также могут представлять бизнес-активы [9], которые можно использовать для бизнес-модели. Термин «данные», как цифровой ключевой элемент, является аббревиатурой для информации в реальном времени - полной, подробной, непротиворечивой, прозрачной и доступной информации, а также для любых алгоритмов, использующих эти данные для анализа, планирования и прогнозирования, включая когнитивные вычисления.
- Облако с технологической точки зрения - это просто инфраструктура. С точки зрения цифрового бизнеса это также услуга по созданию стоимости с особыми характеристиками, а именно:
 - Сервис, который обрабатывает абстрактные ресурсы (например, цифровое содержимое или информацию, связанную с физическим ресурсом / продуктом, или изначально цифровой продукт).
 - Услуга, предоставляемая по запросу (т. е. доступная по запросу).
 - Услуга, которую можно масштабировать (вверх и вниз, в зависимости от спроса).
 - услуга, которую вы можете оплатить по факту использования (т. е. Вы можете платить по факту потребления).
 - Повсеместная услуга (т. е. доступная из любого места).

Таким образом, облако становится моделью услуг и логической общей средой, к которой люди, предприятия и объекты подключаются для обмена и накопления данных, а также для предложения и использования цифровых услуг.

«Драйверы цифровых ценностей»

Для бизнеса важно понимать, как цифровые возможности создают стоимость. Чтобы рассматривать цифровые возможности и стоимость, мы ввели концепцию цифровых факторов ценности.

Для анализа множества примеров цифрового бизнеса, составим список цифровых факторов ценности. В таблице 1 показаны три примера цифровых драйверов стоимости.

Факторы цифровой ценности обычно не возникают изолированно, они зависят друг от друга. Эти отношения часто важны для создания различных приложений, как будет показано позже.

Таблица 1. Примеры цифровых драйверов стоимости

Компонент бизнес-модели	Ключевой цифровой элемент	Драйвер стоимости	Описание	Примеры
Ценностное предложение	облако	Услуги по запросу	Цифровизация перемещает связанные с информацией части физических продуктов в абстрактные ресурсы (дематериализация). Ресурсы и услуги предлагаются по запросу, что помогает сбалансировать спрос и ресурсы.	Springer Science + Business Media предлагает более 170 000 электронных книг; Netflix предоставляет видео по запросу
Потребительские сегменты	данные	Микросегменты	Подробные данные о клиентах и агрегирование данных на платформах позволяют компаниям ориентироваться на микросегменты и даже отдельных лиц (сегменты одного). На основе агрегирования данных о клиентах из различных источников компания может создать профиль, который поможет предложить индивидуальное решение. Это позволяет компаниям расширять клиентские сегменты до клиентов с очень специфическими	Amazon предлагает редкие книги сегменту клиентов, которые в них заинтересованы.

			требованиями.	
Отношения с клиентами	облако	Сетевые отношения с клиентами	Благодаря интеграции, предоставляемой облаком, компании могут делиться профилями клиентов. Таким образом компании получают более подробную картину своих клиентов, а клиенты получают доступ к большему количеству решений.	Авиакомпании Star Alliance управляют профилями клиентов и программой лояльности Miles & More в разных компаниях.

Методология разработки цифровой бизнес-модели

Организации, желающие изучить возможности, предлагаемые цифровым бизнесом, должны избегать случайного прыжка в цифровую экономику. Разработка цифровой стратегии, должна быть основана на неявной или явной «стратегической приоритетной области». Стратегические направления описывают четко определенное направление развития цифровой экономики, специфичное для условий данной компании. Следуя схеме М. Трейси и Ф. Вирсема можно выделить три группы стратегических направлений в отношении инновационных бизнес-моделей:

- Производственное совершенство (акцент на создание стоимости).
- Лидерство по продукту (акцент на ценностном предложении).
- Близость к клиенту (акцент на предоставлении ценности).

Примеры включают:

- Для повышения эффективности работы:
 - Используйте цифровые экосистемы.
 - Настройте массовое партнерство.
 - Используйте новые потоки данных как ресурсы.
- Для лидерства в решениях:
 - Расширяйте бизнес от продукта к услугам.
 - Создавайте массовую настройку.
- Для близости к клиентам:
 - Упростите решения для улучшения качества обслуживания клиентов.
 - Расширьте глобальный охват.
 - Активнее вовлекайте новых клиентов.

В дополнение к стратегическим направлениям существует еще одна концепция, которая помогает структурировать цифровые драйверы ценности:

«Шаблоны бизнес-модели», которые получили широкое признание при разработке бизнес-моделей [10]. Шаблоны бизнес-модели подчеркивают ряд конкретных дизайнерских идей и детализируют их на примере компаний, успешно реализовавших их. Опыт показал, что их использование в качестве шаблонов облегчает перенос идей в новый контекст. В то время как стратегические направления нацелены на последовательность инициативы по цифровизации, шаблоны поддерживают создание дизайнерских идей. Шаблоны бизнес-моделей и цифровые драйверы ценности различаются в одном главном аспекте: в то время как шаблоны бизнес-модели охватывают всю бизнес-модель, цифровые драйверы стоимости сосредоточены на определенных компонентах бизнес-модели и цифровых ключевых элементах; Таким образом, цифровые драйверы ценности могут появляться в различных моделях бизнес-моделей. Исходя из этого, можно сделать вывод, что шаблоны бизнес-моделей описывают, как цифровые факторы стоимости могут быть разумно объединены для объяснения силы определенной бизнес-модели.

На практике можно по-разному комбинировать разные концепции. Например, следовать такой последовательности:

1. Использование шаблонов цифровой бизнес-модели в качестве первой точки для разработки начальных идей и выбора определенных шаблонов для дальнейшего анализа.

2. Планирование стратегических намерений, создание кластеров на основе процесса разработки идеи с одновременной его оптимизацией с учетом возможных изменений.

3. Использование драйверов стоимости для разъяснения того, как технологии используются для реализации идей цифровой бизнес-модели.

Возможен любой подходящий порядок и любое повторение шагов в нем. Этот тройной подход (стратегические приоритетные области> шаблоны бизнес-модели> цифровые факторы ценности) позволяет сосредоточить внимание на цифровой трансформации на протяжении всего процесса разработки бизнес-модели, предоставляя при этом свободу действий для изучения возможностей, выходящих за рамки цифровизации.[11]

В ответ на вызовы цифровой экономики нам нужно больше чем просто инструменты для систематического развития цифровых технологий; нам нужна методология систематического моделирования цифрового бизнеса, основанная на языке, который в равной степени понимают как бизнес-эксперты, так и технические специалисты. Структурированный подход, который мы представили в этой статье, является шагом в этом направлении.

Тем не менее, необходимы дополнительные исследования и практическая реализация данной проблемы. Учитывая возрастающее значение цифровых бизнес-моделей для современных предприятий и фундаментальные изменения, которые они вызывают, можно предположить, что предлагаемые концепции также повлияют на будущее корпоративного управления. Осознавая изменения, которые уже вызвала цифровая трансформация, необходимо пересмотреть наши представления о том, как вести бизнес в целом.

Выводы:

- Цифровая трансформация требует методологического подхода, который комплексно объединяет технологические и бизнес-соображения, и она должна быть основана на общем языке для технических и бизнес-экспертов.
- Концепции цифровых ключевых элементов, корпоративного представления, цифровых факторов создания ценности и стратегических направлений обеспечивают такой язык.
- Применение дизайн-мышления к методологии BMDI, расширенной перечисленными концепциями, удовлетворяет требованиям объединения технологий и бизнес-идей.

Список использованной литературы:

1. Westerman G, Bonnet D, McAfee A (2014) Leading digital: turning technology into business transformation. Harvard Business Review Press, Boston, MA
2. Doll J, Eisert U (2014) Business model development and innovation: a strategic approach to business transformation. 360 Bus Transform J 11:7–15
3. Eisert U, Doll J (2015) Business model based management: bridging the gap between strategy and daily business. 360 Bus Transform J 14:16–29
4. Kim W, Mauborgne R (1999) Strategy, value innovation, and the knowledge economy. MIT Sloan Manag Rev 40(3):41–54
5. Teece D (2010) Business models, business strategy and innovation. Long Range Plann 43:172–194
6. Johnson M, Christensen C, Kagermann H (2008) Reinventing your business model. Harv Bus Rev 86(12):50–59
7. Lopez J (2014) Digital business is everyone's business. Forbes. Available via Forbes. <http://onforb.es/1uBkChg> . Accessed 15 Feb 2016

8. Cigaina M, Riss U (2016) Digital business modelling: a structural approach towards digital transformation. Available via SAP SE. <http://go.sap.com/docs/download/2016/01/ea769b27-5a7c-0010-82c7-eda71af511fa.pdf>. Accessed 15 Feb 2016
9. Van't Spijker A (2014) The new oil: using innovative business models to turn data into profit. Technics Publications, Basking Ridge, NJ
10. Gassmann O, Frankenberger K, Csik M (2014) Revolutionizing the business model. In: Gassmann O, Schweitzer F (eds) Management of the fuzzy front end of innovation, 1st edn. Springer International Publishing, Cham
11. Michael Blaschke, Marco Cigaina, Uwe V. Riss, and Itzhak Shoshan/ Designing Business Models for the Digital Economy. https://www.researchgate.net/publication/308670858_Designing_Business_Models_for_the_Digital_Economy

ЭЛЕМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Калько Владислава Анатольевна, магистрант
УНПК «Международный университет Кыргызстана»

В статье рассматриваются специфика составления финансовой отчётности кредитных организаций, основные элементы финансовой отчетности банков.

***Ключевые слова.** актив, пассив, доходы, расходы, финансовая отчетность, коммерческая организация.*

Чтобы понять специфику составления банковской финансовой отчетности, необходимо рассмотреть ее элементы. Элементы финансовой отчетности — это экономические категории, которые связаны с предоставлением информации о финансовом состоянии кредитной организации и результатах ее деятельности. Они представляют собой финансовые операции, сгруппированные в классы в соответствии с их экономическими характеристиками. Эти элементы необходимы для оценки финансового положения и результатов деятельности кредитной организации.

Элементами банковской отчетности, непосредственно связанными с измерением финансового положения кредитной организации, являются

активы, обязательства и капитал, которые определяются соответствующим образом.

Определения активов и обязательств показывают их основные характеристики, но не раскрывают критериев, которым они должны удовлетворять, прежде чем они будут признаны в бухгалтерском балансе. Таким образом, определения включают статьи, которые не признаются как активы или обязательства в балансе, до тех пор пока они не будут удовлетворять критериям признания.

Балансы, составленные в соответствии с действующими международными стандартами финансовой отчетности, могут включать объекты, не удовлетворяющие определениям актива или обязательства и не показанные как часть капитала.

Кроме того, в финансовой отчетности должны быть отражены доходы и расходы кредитной организации.

Признание — это процесс включения в баланс или Отчет о прибылях и убытках статьи, которая отвечает определению элемента и удовлетворяет критерию признания. Критерий признания имеет следующие составляющие:

- есть вероятность того, что кредитная организация может получить или не получить будущую экономическую выгоду, имеющую отношение к данной статье;
- статья может быть достоверно оценена.

Другим условием признания является наличие стоимости или оценки, которая может быть надежно измерена. Во многих случаях стоимость и оценка должны определяться расчетным путем. Использование обоснованных расчетных величин является важной частью составления финансовой отчетности и не оказывают негативного влияния на ее надежность. Однако в том случае, когда невозможно получить обоснованную расчетную величину, данная операция не отражается в балансе или Отчете о прибылях и убытках. Например, ожидаемые поступления от судебного иска могут подходить под определение как актива, так и дохода, а также отвечать условию вероятности для целей признания. Однако, если величина иска не может быть надежно определена, он не должен признаваться как актив или доход, существование же иска, однако, должно раскрываться в примечаниях, пояснительных материалах или дополнительных таблицах.

Активы — это ресурсы, контролируемые кредитной организацией в результате событий прошлых периодов, от которых она ожидает экономической выгоды в будущем. Активы отражаются в балансе при условии,

если существует вероятность будущих экономических выгод и стоимость активов может быть надежно измерена. При определении актива право собственности на него не является основным. Так, например, арендованная собственность является активом, если кредитная организация будет контролировать выгоды от ее использования.

Будущая экономическая выгода, воплощенная в активах, — это прямое или косвенное вложение, приводящее к притоку денежных средств или их эквивалентов. Будущие экономические выгоды могут возникать, когда:

- активы используются обособленно или в сочетании с другими активами для оказания услуг, которые предназначены для реализации;
- активы обмениваются на другие активы;
- активы используются для погашения обязательств;
- активы распределяются между владельцами кредитной организации.

Активы кредитной организации возникают от операций и других событий прошедших периодов. Обычно кредитные организации приобретают активы, покупая или производя их, но другие операции или события также могут их создавать. К таким примерам относятся кредиты, полученные кредитной организацией от правительства на финансирование программы поощрения экономического роста в регионе. Операции или события, совершение которых ожидается в будущем, сами по себе не являются активами.

Следующим элементом финансовых счетов являются обязательства. Под обязательствами понимается текущая задолженность кредитной организации, возникающая из событий прошлых периодов, урегулирование которой приведет к оттоку ресурсов, содержащих экономическую выгоду. Обязательства отражаются в балансе, только когда существует вероятность будущего оттока ресурсов, воплощающих экономические выгоды, в результате погашения существующего обязательства, и величина такого погашения может быть надежно измерена. Они возникают, как правило, в силу действующих правовых норм.

Урегулирование текущего обязательства обычно связано с отказом кредитной организации от ресурсов, содержащих экономическую выгоду, в целях удовлетворения иска другой стороны. Урегулирование текущего обязательства может осуществляться путем:

- выплаты денежных средств;
- передачи других активов;

- предоставления услуг;
- замены одного обязательства другим;
- перевода обязательства в капитал.

Следующим элементом банковских финансовых отчетов является капитал. Капитал — это доля в активах кредитной организации, остающаяся после вычета всех ее обязательств.

Согласно международной практике бухгалтерского учета, в балансовом отчете уставный капитал, нераспределенная прибыль и резервы показываются отдельно, что позволяет классифицировать капитал для удобства пользователей финансовых отчетов.

Хотя в международной практике капитал определяется как остаточный, в балансе он может разбиваться на подклассы.

Сумма капитала, показываемая в балансе, зависит от измерения активов и обязательств. Как правило, общий размер капитала только в отдельных случаях соответствует общей рыночной стоимости акций банка или сумме, которая могла бы быть выручена от реализации либо чистых активов по частям, либо всего действующего банка.

Переоценка или повторное приведение в отчетности активов и обязательств приводит к увеличениям или уменьшениям капитала. Хотя эти увеличения и уменьшения подходят под определение дохода и расходов, они не включаются в Отчет о прибылях и убытках в соответствии с определенными концепциями поддержания капитала. Вместо этого эти статьи включаются в капитал как корректировки, обеспечивающие поддержание капитала, или как резервы переоценки.

Заключительным элементом финансовых счетов является финансовый результат. Этот результат характеризуется доходами и расходами.

Доходы и расходы могут быть представлены в Отчете о прибылях и убытках разными способами, но так, чтобы обеспечивать пользователей информацией, необходимой для принятия решений. Например, существует общепринятая практика проводить различия между статьями доходов и расходов, которые возникают в процессе обычной деятельности кредитной организации. Это разграничение производится по источнику соответствующей статьи, так как оно имеет значение при оценке способности кредитной организации создавать денежные средства или их эквиваленты в будущем. Например, деятельность, связанная с реализацией долгосрочной инвестиции, вряд ли будет осуществляться регулярно. При подобном разграничении между статьями необходимо учитывать характер деятельности кредитной органи-

зации и проводимые ею операции.

Прибыль часто используется как мера эффективности деятельности или как основа для других измерений, таких как прибыль от инвестиции или прибыль на акцию. Элементами, непосредственно связанными с измерением прибыли, являются доходы и расходы. Признание и измерение доходов и расходов и, следовательно, прибыли, отчасти зависят от концепций поддержания капитала, применяемых кредитными организациями при составлении финансовой отчетности.

Доходами в соответствии с международной практикой бухгалтерского учета признается увеличение экономических выгод в течение отчетного периода или уменьшение кредиторской задолженности, которые приводят к увеличению капитала, отличного от вкладов собственников. Доходы включают выручку от реализации, оплату за услуги, проценты и дивиденды к получению, роялти, арендную плату, а также прочие доходы (нереализованные прибыли, полученные вследствие переоценки рыночных ценных бумаг, и др.).

Расходами является уменьшение экономической выгоды в отчетном периоде в форме оттока или использования активов, или возникновения обязательств, которые ведут к уменьшению собственного капитала (за исключением случаев распределения собственного капитала между владельцами).

При отражении расходов действует правило соответствия (*matching concept*) — расходы признаются в отчетном периоде, только если они привели к доходам данного периода.

Расходы включают в себя затраты на оказание услуг, оплату труда работников и управленческого персонала, амортизационные отчисления, иные затраты, а также потери (убытки от стихийных бедствий, продажи основных средств, изменений валютных курсов и др.).

Определение расходов предполагает также убытки и другие затраты, которые возникают в результате обычной деятельности кредитной организации. Расходы, возникающие в результате обычной деятельности кредитной организации, включают в себя, например, расходы на оплату труда. Убытки представляют собой другие статьи, которые отвечают определению расходов и могут возникать или не возникать в результате деятельности кредитной организации.

Под оценкой в международной практике бухгалтерского учета понимается определение денежного выражения, в котором элементы фи-

нансовой отчетности признаются и отражаются в балансе и Отчете о прибылях и убытках. Для этого требуется выбрать конкретный метод оценки. Международными стандартами бухгалтерского учета предусмотрено несколько таких методов.

Метод оценки по первоначальной (фактической) стоимости (historical cost). При оценке по первоначальной стоимости активы отражаются в сумме, которая была за них уплачена, по достоверной оценке принятых обязательств или других привлеченных ресурсов для приобретения активов. Пассивы отражаются в сумме поступлений в обмен на обязательства, возникающие при нормальном функционировании кредитной организации. Первоначальная стоимость выражается в фактических ценах на момент совершения операции.

Метод текущей или восстановительной стоимости (current cost). При оценке по текущей стоимости активы учитываются по сумме, которая была бы уплачена в настоящий момент для приобретения активов. Обязательства отражаются по недисконтированной сумме денежных средств или их эквивалентов, которая потребовалась бы для погашения обязательства в настоящий момент.

Метод реализационной или ликвидационной стоимости (realizable or settlement value). При оценке по методу реализационной или ликвидационной стоимости активы учитываются в сумме, которая была бы получена в настоящий момент от продажи активов. Обязательства отражаются по стоимости их погашения, т. е. по недисконтированной сумме денежных средств или их эквивалентов, которую предполагалось бы потратить для погашения обязательств при нормальном ходе дел.

Метод приведенной стоимости (present value). При оценке по приведенной стоимости активы учитываются по приведенной дисконтированной стоимости будущих поступлений денежных средств, которые будут сгенерированы при нормальном функционировании кредитной организации. Пассивы учитываются по приведенной дисконтированной стоимости будущих расходов денежных средств, необходимых для выполнения обязательств при нормальном функционировании кредитной организации.

В отдельных случаях в международной практике используются еще два метода оценки, касающиеся исключительно активов и обязательств. Это методрыночной стоимости (market value) (под рыночной стоимостью понимается сумма, которая может быть получена в результате продажи активов на рынке) и метод «честной» стоимости (fair value) (под честной стоимостью понимается величина, по которой активы могут быть обменены

между осведомленными и желающими это сделать сторонами в ближайшем будущем).

В заключение следует отметить, что наиболее широко принятой кредитными организациями основой измерения является фактическая стоимость. Обычно она используется в комбинации с другими методами оценки. Например, запасы обычно учитываются по наименьшей из себестоимости и возможной чистой цены продаж, рыночные ценные бумаги учитываются по их рыночной стоимости, а пенсионные обязательства по их дисконтированной стоимости. Более того, некоторые компании в ответ на неспособность учетной модели, опирающейся на фактическую стоимость, справиться с влиянием изменения цен на неденежные активы, используют метод учета по восстановительной стоимости.

Элементами финансовой отчетности, непосредственно связанными с измерениями результатов деятельности в Отчете о прибылях и убытках, являются доходы и расходы. Отчет об изменениях в финансовом положении обычно отражает элементы Отчета о прибылях и убытках и изменения, произошедшие в элементах бухгалтерского баланса.

Представление этих элементов в балансе и Отчете о прибылях и убытках требует создания подклассов. Например, активы и обязательства могут классифицироваться по их характеру или функции в деятельности кредитной организации. Это делается для того, чтобы информация была наиболее удобна пользователям для принятия экономических решений.

Список использованной литературы:

1. МСФО: точка зрения КПМГ (14-е издание) Практическое руководство по Международным стандартам финансовой отчетности (в 4-х частях), 2017/2018
2. Положение о требованиях к формированию финансовой отчетности коммерческих банков Кыргызской Республики (изменения и дополнения утверждены постановлением Правления НБКР №91/5 от 16 декабря 2010 г., № 43/1 от 16.11.2012 г., 15 июня 2017 г. № 2017-П-12/25-1-(НПА))

КАПИТАЛ БАНКА И НОВЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЕГО СТОИМОСТИ

Камзаева Дарина Бериковна магистрант

УНПК «Международный университет Кыргызстана»

Даются уточнения основополагающим дефинициям применительно к предмету исследования, рассматриваются ключевые факторы, оказывающие влияние на структуру банковского капитала, анализируются источники его формирования, излагается сущность методического подхода, позволяющего добиться его объективной оценки.

Ключевые слова: банк, капитал, стоимость капитала, собственный капитал банка, достаточность капитала, оценка стоимости капитала, валовый региональный продукт.

Среди множества финансовых институтов, функционирующих на сегодняшний день на нашем рынке, одно из ведущих мест занимают банки. Аккумуляция, перераспределение и регулирование потоков денежных средств, которые они осуществляют, напрямую оказывают воздействие на развитие фондового рынка и реального сектора экономики государства [1]. По причине вовлеченности в банковскую систему большого количества субъектов и денежных средств развитие экономики Кыргызстана невозможно без эффективного ее функционирования. Именно поэтому модернизацию экономики необходимо начать с институциональной переориентации банковского сектора. Создание эффективной банковской системы позволит направить ресурсы кредитных организаций для инвестиционного кредитования реального сектора экономики под минимальную банковскую маржу (процентную ставку).

Одной из главных проблем, стоящих перед современной банковской системой, является концентрация банковского дела в крупных кредитных организациях, которые в погоне за сверхприбылью снижают ее эффективность. Коммерческие банки, поставленные регулятором в жесткие рамки требований, вынуждены изыскивать различные пути для получения дополнительной прибыли и преимуществ над другими участниками банковской системы, иными словами, регулятор толкает их на поиски ренты [2]. Другой крупной научной проблемой, стоящей перед банковским сектором, является качественная оценка капитала коммерческого банка [3], поскольку

его величина может заметно варьироваться в зависимости от способа расчета, а недостоверность сделанных выводов влечет за собой серьезные негативные последствия для экономических агентов [4].

Коммерческий банк - это специфическое предприятие, которое производит продукт, существенно отличающийся от товара сферы материального производства; банк производит не просто товар, а товар особого рода в виде денег, платежных средств [5]. Деньги являются воспроизводственной категорией, поскольку выпущены банком как монополистом в общей массе субъектов воспроизводства и обслуживают весь процесс товара по цепочке его производства, распределения, обмена и потребления. Помимо основного продукта, банки предоставляют также и другие услуги, но опять же преимущественно денежного характера [6].

Основной функцией банка в сфере услуг, в отличие от промышленного предприятия, является не производство вещей, предметов потребления, а предоставление кредита, но не в виде некоей суммы денег, а именно капитала. Это означает, что полученные займы денежные средства должны не просто совершить круговращение в хозяйстве заемщика, а возвратиться к своей исходной юридической точке с приращением в виде ссудного процента как части вновь созданной стоимости. Если предприятие осуществляет свою финансовую деятельность за счет преимущественно собственных денежных ресурсов, то банк функционирует, распоряжаясь заемными и зачисленными средствами, аккумулированными на принципах возвратности, срочности, платности. Коммерческий банк характеризуется уникальными особенностями функционирования и формирования пассивов, а также подвержен влиянию специфических факторов, оказывающих воздействие на выбор источников финансирования инвестиций, что резко контрастирует с денежной стратегией других типов хозяйствующих субъектов.

Большое влияние на развитие коммерческих банков оказывает социально-экономическое состояние общества. Например, увеличение спроса на банковские услуги на территории прямо пропорционально росту товарообмена, увеличению объемов торговли и роста промышленности. Всякое замедление развития или, что еще хуже, разрушение реального сектора экономики, финансовые кризисы отрицательно сказываются на результативности деятельности банков.

Таким образом, классическое определение банка как посредника, действующего за счет привлеченных денежных средств на финансовом рынке с целью получения прибыли, устарело и не соответствует современным

потребностям теории и хозяйственной практики.

Безусловно, коммерческий банк и сейчас выступает в качестве финансового посредника между реальным и финансовыми секторами экономики, но при этом он выполняет и другие важные функции. Обладая правом кредитной эмиссии, банк устанавливает «правила игры» для участников сделки и сам принимает участие в процессе формирования, накопления и распределения централизованных и децентрализованных денежных ресурсов для удовлетворения потребностей общества и хозяйствующих субъектов.

В связи с этим понятие собственного капитала коммерческого банка требует уточнения как несостоятельное по причине включаемых в него дополнительных средств, не принадлежащих ему на праве собственности. Считаем необходимым разделять эти дефиниции, поскольку «собственные средства» включают в себя всю совокупность средств и ресурсов организации.

Подчеркнем, что сегодня капитал коммерческого банка представляет собой денежные средства многочисленных вкладчиков и клиентов банка в наличной и безналичной формах, в виде ценных бумаг, слитков и монет из драгоценных металлов. Это позволяет кредитной организации за счет привлеченных на срочной, возвратной и платной основах средств осуществлять свою операционную деятельность, финансировать текущие и капитальные затраты, осуществлять выплату процентов клиентам, выдавать кредиты и т.д. Такое фактически сложившееся положение дел делает сомнительной уверенность в устойчивости любого коммерческого банка независимо от его размера.

В экономической науке термин «капитал» рассматривается по-разному в зависимости от конкретной сферы применения данного понятия, целей и задач анализа. Это подтверждается наличием множества определений понятий «капитал» и отсутствием общепотребимых методик расчета его стоимости.

Многообразие форм и видов существования капитала, находящихся в постоянной взаимосвязи и взаимозависимости, позволяет говорить о нем как о вещественном факторе, имеющем различные проявления и формы, оказывающем влияние на экономическое положение собственника. Следовательно, капитал в авторской трактовке - это экономическая категория, охватывающая всю совокупность материальных, финансовых и человеческих ресурсов, способных принести собственнику доход.

При этом собственный капитал банка целесообразно рассматривать с учетом особенностей функционирования и формирования источников финансовой деятельности коммерческого банка. Сущность капитала банка

выражается через его функции, а его величина в абсолютном выражении - через модели расчета показателя капитала банка.

Таким образом, собственному капиталу банка мы даем следующее определение: совокупность средств в денежной, материальной и нематериальной форме, которыми располагает кредитная организация для своего функционирования и которые принадлежат ей на праве собственности с целью получения прибыли и снижения возможных рисков.

Капитал банка представляет собой совокупность соподчиненных между собой элементов, каждый из которых оказывает весомое влияние на его суммарную величину (рис. 1).



Рис. 1. Элементы капитала банка как финансовой категории

Уточнение дефиниции «капитал банка» позволяет привести ее в соответствие с международной трактовкой, а также подчинить требованиям международного банковского соглашения Базель в полном соответствии с их стандартами. Это будет способствовать решению задачи более объективного регулирования банковских операций, а значит, и более эффективному развитию как отдельной кредитной организации, так и всей банковской системы в целом.

По своей величине собственные средства банка и его капитал неравнозначны. Часть фондов и резервов банка не учитывается при расчете собственного капитала, поскольку, с одной стороны, создаваемые для минимизации рисков резервы банка носят перманентный характер и их величина постоянно меняется, а с другой стороны, их включение в состав капитала банка в полном объеме не соответствует установленным критериям. Проблема достаточности капитала банка существенно осложняется высоким ростом активов кредитного сектора. Это объясняется, прежде всего, увеличивающимся спросом со стороны экономических агентов, т.е. ростом числа потенциальных заемщиков с приемлемым уровнем рисков. Уникальность текущей ситуации заключается в том, что возрастающий спрос на банковские кредиты неизбежно компенсируется деформированным предложением. Банки, не способные динамично наращивать активы из-за

предельных значений достаточности капитала, неизбежно вытесняются с рынка конкурентами. В связи со вступлением в силу законодательных требований к минимальному уровню размера собственного капитала кредитной организации в банковском секторе могут произойти радикальные изменения. И, вероятнее всего, под угрозой окажется существование мелких банков, составляющих сейчас почти половину совокупного их числа.

При оценке капитала следует исходить из единства собственных, привлеченных и заемных источников средств хозяйствующего субъекта, а также структуры собственного и заемного капиталов. При этом использование заемного капитала при незначительном участии собственных средств является, по нашему мнению, важнейшей спецификой его формирования в банке. Капитал, во-первых, служит буфером, позволяющим справиться с убытками и сохранить платежеспособность банка; во-вторых, обеспечивает доступ к рынкам финансовых ресурсов и защищает банки от проблем с ликвидностью; в-третьих, поддерживает доверие клиентов к банку и убеждает кредиторов в его финансовой силе. Под капиталом банка следует понимать не просто его собственные и заемные средства, а категорию, максимально полно учитывающую специфику банковской деятельности при оценке платежеспособности банка.

Основные подходы и методы оценки стоимости капитала банка сводятся к трем основным типам: доходному, затратному, сравнительному.

Список использованной литературы:

1. Жегалов Д.А. Модели участия банков на рынке ценных бумаг // Денежное обращение, кредит, банки и другие финансовые посредники в трансформационной экономике. Оренбург, 2015. С. 60-64.
2. Корешков В.Г. Рентоискательство коммерческими банками // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2014. № 5 (37). С. 68-71.
3. Эзрох Ю.С., Каранова С. О. Требование к капиталу отечественных банков: преодоление очередного рубежа // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. 2014. № 3(10). С. 69-74.
4. Рыкова И.Н., Уткин В.С. Экономическая роль показателя достаточности капитала в банковской системе // Банковское дело. 2014. № 9. С. 36-42.
5. Швецов Ю.Г., Корешков В.Г., Коммерческий банк как особый тип финансового института // Деньги и кредит. 2013. № 11. С. 73.
6. Швецов Ю.Г., Мартенс А.А. Депозитные и электронные деньги // Проблемы учета и финансов. 2014. № 4 (16). С. 31-33.
7. Лаврушин О.И. Банковское дело / под ред. О.И. Лаврушина. М.:

Финансы и статистика, 2015.

8. Букато В.И., Львов Ю.И. Банки и банковские операции в России. М.: Финансы и статистика, 1996.

9. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П., Савинская Н.А. Банковское дело: учебник. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2013.

10. Тарасова Г.М. Банковское дело. Конспект лекций. 2-е изд., перераб. и доп. Сер. Зачет и экзамен. Ростов н/Д: Феникс, 2017.

11. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки: учебник. М.: Финстатинформ, 1995.

12. Куликов А.Г. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / А.Г. Куликов. М.: КноРус, 2019.

БЛОКЧЕЙН КАК ОСНОВА ЦИФРОВИЗАЦИИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ

**Каршибаева Наргиза Бердикуловна, магистрант
УНПК “Международный университет Кыргызстана”**

На основе анализа технологий блокчейна, криптовалют и дополненной реальности предпринята попытка обосновать блокчейн как основу для формирования дополненной реальности в цифровой экономике. Одним из инструментов цифровой экономики, позволяющей обеспечить всеми необходимыми условиями и технологическими механизмами, которые дают возможность формировать на своей платформе цифровые образы, фиксировать транзакции, является технология блокчейн.

Ключевые слова: блокчейн, цифровая экономика, криптовалюта, цифровизация.

Актуальность данной темы заключается в технологии блокчейна, который имеет значительное влияние на финансовую устойчивость разных отраслей экономики. В настоящее время значительный интерес вызывает феномен криптовалюты и его влияние на развитие финансовой системы как в мировом масштабе, так и на национальном уровне. Несомненно, наибольший интерес вызывает такой вид криптовалюты, как биткойн, обменный курс которого вырос с 1000 долл. в январе 2017 до 10 000 в конце ноября 2017. Следует также отметить, что отдельного исследования заслуживает технология блокчейн, которая лежит в основе криптовалют в целом и

биткойна в частности. Технология блокчейн является «сквозной», т. е. такой, которая может применяться во многих сферах экономики, управления, в том числе государственного и муниципального, и социальной сфере.[1]

Актуальность анализа влияния технологии блокчейн определяется вышеизложенными положениями и заключается в необходимости сформировать основу для перспективной оценки последствий внедрения данной технологии на весь финансовый сектор экономики как на национальном, так и на международном уровне. Однако несмотря на такой значительный интерес к данной теме и ее всестороннее исследование, необходимость в анализе влияния технологии блокчейн в финансовом секторе и будущем воздействии криптовалют на финансовую систему остается. Более того, сам механизм генерации (эмиссии) криптовалюты с технической точки зрения в ближайшем будущем может оказать существенное влияние на всю макроэкономическую систему как на национальном уровне, так и в мировом масштабе. Таким образом, цель данного исследования — анализ влияния использования технологии блокчейн на финансовый сектор и влияния криптовалют на финансовую систему.

Интерес к блокчейну продолжает расти: еще в 2016 году многие банки, биржи и финтех-компании объявили о запуске собственных проектов по развитию технологии. Блокчейн остается одной из самых горячих тем в сфере финансовых услуг и на фондовых рынках, и есть все основания ожидать роста скорости его распространения. Сразу несколько крупных финансовых организаций сформировали команды для исследования возможностей технологии, а некоторые участники рынка объединились в консорциумы для выработки стандартов ее использования. Согласно докладу, представленному на Мировом экономическом форуме в 2016-м, за три последних года в изучение блокчейна и возможностей его применения в индустрии финансовых услуг было вложено более 1,4 миллиарда долларов. Технология действительно способна защитить данные, с которыми нам приходится работать, при этом сделав их более доступными и прозрачными. К тому же блокчейн может заметно снизить затраты и минимизировать время, необходимое для решения возникающих проблем и устранения ошибок. Блокчейн появился в качестве технологии для запуска в обращение биткойна, и поначалу использовался исключительно для управления криптовалютами.[2] Однако с момента его появления в 2009 году, сфера применения существенно расширилась. А сейчас в самых разных статьях, на форумах и конференциях обсуждаются новые варианты использования технологии, в том числе в торговой отчетности; при

безналичных расчетах, проверках и выплатах; в бухгалтерском учете; мониторинге; управление рисками; аудите; управленческом и финансовом учете; комплаенсе. Внедрение блокчейна по определению сложный процесс, но основная идея технологии проста: распределенный реестр или база данных, запущенная одновременно на множестве узлов, распределенных по всему миру между различными пользователями и организациями.[6] Уникальность блокчейна заключается в неизменности или необратимости, которую гарантирует криптографическая система защиты. Банки служат для безопасного хранения и передачи имеющих ценность активов. Блокчейн, будучи защищенным цифровым реестром, может выполнять эти функции. Внедрение блокчейн-технологий является частью более широкой стратегии по цифровой трансформации банковских операций. Блокчейн позволит заинтересованным сторонам снизить эксплуатационные расходы на конкурентном рынке.[3]

В августе 2016 года Всемирный экономический форум опубликовал отчет под названием "Будущее финансовой инфраструктуры: смелый взгляд на то, как блокчейн может изменить финансовые услуги". Исследование, результаты которого легли в основу отчета, велось на протяжении 12 месяцев. Авторы отчета отмечают, что осведомленность о технологии блокчейна существенно выросла, однако существуют значительные препятствия для широкомасштабного ее применения.[4]

Ключевые выводы исследования следующие:

- Блокчейн обладает большим потенциалом привести простоту и эффективность финансовую область на счет создания новой инфраструктуры финансовых сервисов;
- Блокчейн не является панацеей: он должен рассматриваться как одна из многих технологий, на основе которых будет формироваться инфраструктура финансовых сервисов нового поколения;
- Применение блокчейна будет различаться в каждом конкретном случае, и в каждом из них технология блокчейна будет использоваться по-разному для получения разных выгод;
- Цифровая идентификация личности является критически важной для того, чтобы использование блокчейна распространилось на новые веритикали; электронная валюта, наряду с другими появляющимися возможностями, способна увеличить выгоды от использования блокчейна;

- В тех областях, где применение блокчейна дало бы максимальный эффект, потребуется глубокая кооперация между участниками рынка, разработчиками и регуляторами, что усложнит и затянет его внедрение;
- Новая инфраструктура финансовых услуг на базе блокчейна по-новому выстроит процессы, и поставит под сомнение традиционные подходы, которые лежат в основе сегодняшних бизнес-моделей.

Сохранение в блокчейне цифровых профилей отправителя и получателя денег позволит быстро установить доверие между сторонами и идентифицировать пользователя. Также блокчейн позволит банкам совершать расчеты в реальном времени, сократив уровень мошенничества, сделав доступными для пользователей микроплатежи, и устранить ошибки при обработке транзакций.[5]

Подводя итоги, хочется отметить, что применение блокчейна имеют много плюсов в цифровой экономике. Прежде всего это эффективность, надежность и безопасность данных. Задержка внедрения блокчейна, в частности в традиционных финансовых институтах, закономерна, поскольку технология не показывает результатов лучше, чем текущие цифровые решения.

Список использованной литературы:

1. Астахов В.П. Анализ финансовой устойчивости фирмы и процедуры, связанные с банкротством. М 2004, 250 с.
2. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент. М: 2008, с 14-35.
3. Вовченко Н.Г., Альбеков А.У, Елифанова Т.В. Электронная валюта: потенциальные риски национальной безопасности. М 2016, с 22-33.
4. Савицкая Т.Е. Открывая новую социально-культурную парадигму: плюсы и минусы технологии дополненной реальности. М 2014, с 34-41.
5. Свон М. Блокчейн: схема новой экономики. М: Олимп-Бизнес, 2017.
6. Равал С. Децентрализованные приложения. Питер, 2017.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Крамаренко Анна Игорьевна, к.э.н., доцент
Кыргызско-Российский славянский Университет

В данной статье рассматривается текущее состояние цифровизации на рынке банковских услуг Кыргызской Республики, выявляются основные

задачи при цифровизации банковских услуг, определяются направления для эффективного перехода сервисов банковской системы на цифровой формат.

Ключевые слов: банковская система, цифровизация банковских услуг, цифровая трансформация, платежная система, онлайн-банкинг, безналичный расчет.

В современном мире динамично развивающиеся технологии стали неотъемлемой частью развития общества и государства. Цифровые трансформации прочно пронизывают и углубляются во все сферы деятельности экономических агентов.

Цифровизация являясь современным трендом мирового общественного развития, основана на цифровом представлении информации и способствует повышению экономического роста в мире, стабильного развития и повышения эффективности цифровых финансовых навыков.

Развитие финансовых технологий (FinTech) отвечающих мировым стандартам, и их внедрение в банковский сектор, дадут новый импульс и конкурентное преимущество финансовой системы.

Внедрение передовых технологий в банковский сектор с учетом цифровых трендов, позволят коммерческим банкам предоставлять услуги более доступными и привлекательными для бизнес- сообществ и населения.

В век развития технологий, финансовый сектор Кыргызстана один из первых активно начал переход на цифровизацию. Как прогнозируют эксперты, со временем кассы, наличные деньги, очереди в банковских центрах обслуживания уйдут в прошлое.

Цифровизация банковских услуг представляет собой перевод банковских операций на цифровую основу, как при взаимодействии с клиентами, так и внутри системы банка.

В современных условиях цифровая трансформация банковских услуг является неотъемлемой частью процесса становления цифровой экономики КР.

В настоящее время банковский сектор стремится в первую очередь к тому, чтобы клиенты могли комфортно и быстро получать услуги. Быстрый и удобный для потребителей доступ к финансовым услугам — это одна из основных задач цифровизации.

В наши дни активно развиваются системы электронных денег и предоставление онлайн-услуг на основе мобильных приложений. В их числе банкоматы — интернет-банкинг, мобильный-банкинг.

С помощью данных услуг у населения есть возможность совершать платежи удаленно.

Сегодня с развитием цифровых технологий в Кыргызстане набирает популярность еще один вид безналичных платежей – оплата по QR-коду. Процессы цифровизации банковских услуг проводятся постоянно с развитием технологий. В Кыргызстане первый этап цифровизации банков связывают с внедрением автоматизированных банковских систем. Тогда же стали вводиться банковские карты, системы удаленного обслуживания.

В последние годы в коммерческих банках динамично развиваются следующие инновации:

- 1) Интернет-банкинг
- 2) Мобильный банкинг
- 3) Интернет-эквайринг, банковские карты
- 4) Технологии Big Data (большие данные), способствующие сократить время рассмотрения заявок заемщиков и оценка кредитоспособности клиентов
- 5) Создание торговых площадок для предоставления населению финансовых инструментов. Данный тренд позволит участникам банковского сектора всесторонне оценивать потребности своих клиентов в будущем и предлагать индивидуальные услуги, которые требуются именно им, способствуют расширению клиентской базы банка и повышению преданности клиентов конкретному бренду.
- 6) Внедрение ИС «Единая система идентификации».
- 7) Внедрение Agile-технологий позволяет повысить конкурентоспособность банка за счет создания четкой структуры бизнес-процессов и выпуска актуальных банковских продуктов при высоких показателях деятельности. Положительным результатом развития Agile в банковском секторе является ускорение цифровой трансформации, как одной из стратегических задач современной банковской системы [4]
- 8) Технология блокчейн входит в основу цифровой экономики. Биткоин – одна из первых и самая популярная виртуальная валюта, относится к криптовалютам и в ее основе лежит технология блокчейн [3]
- 9) Широкий спектр электронных денег. Электронные платежные системы, мобильные платежи и электронные кошельки повсеместно внедряются и используются в разных сферах деятельности потребителей. Благодаря поддержанию стабильности и надежности функционирования электронных платежных систем, отечественные коммерческие банки способны сохранять конкурентоспособность на финансовом рынке. На

примере электронных кошельков можно оценить востребованность цифровых технологий потребителями в Кыргызской Республике. Согласно отчетам операторов платежных систем количество электронных кошельков ежегодно увеличивается в два раза.

По данным Национального банка КР, финансовый ландшафт заметно изменился за последнее десятилетие. В настоящее время продолжают вводиться новые финансовые технологии. Эти технологии позволяют расширить доступ потребителей к финансовым услугам.

Кроме этого, как заверили в НБ КР с новыми банковскими продуктами улучшается управление финансами и повышается безопасность транзакций. Эти продукты и услуги, часто называемые «финтех», продолжают расширять финансовые возможности для не вовлеченных в сферу потребителей.

В настоящее время НБ КР обозначает основные направления развития цифровых технологий, которые принимаются во внимание участниками рынка при организации собственных бизнес-процессов, включая инициативы по развитию регионов и цифровизации экономики.

Преимущества развития цифровизации в банковской сфере:

- Возможность контролировать свои финансы, при отсутствии свободного доступа к филиалам финансового учреждения.
- Альтернатива наличным деньгам. Это позволяет потребителям оплачивать товары и услуги эффективным, экономичным и безопасным способом.
- Расширение доступа к кредитам и трансформирование традиционных банковских услуг, делая их более конкурентоспособными и доступными для потребителей.

Трудности и препятствия развития цифровизации в банковской сфере:

- Необходимость освоения новых технологий и повышение технической грамотности пользователей, а также связанные с этим киберриски.
- Необходимость выделения дополнительных ресурсов для управления киберрисками и предупреждения мошенничества с использованием новых технологий.

С развитием и внедрением современных технологий в банковском секторе сокращается расстояние между банком и клиентом.

А это способствует развитию конкурентоспособного и инновационного финансового сектора, что позволяет расширить охват потребителей банковскими услугами.

Список использованной литературы:

1. Постановление Правления НБ КР «Об основных направлениях цифровой трансформации банковских услуг КР на 2020-2021 годы» от 15.11.19г. №2019- П-12/56-2-(БС)
2. Бозиева З.А. Роль цифровизации в развитии финансового сектора // Вестник КЭУ, № 2(47), Бишкек,2019.
3. Авдеева И.Л. Возможности цифровой экономики для развития банковского бизнеса в России // Среднерусский вестник общественных наук. Серия: Экономика и управление. 2017.№5. С.69-81
4. Езангма И. А., Басалдуки А.С., Голенищева Е.А. Роль Agile-подхода в повышении эффективности современного банковского менеджмента // Universum: Экономика и юриспруденция : электр.научн.журнал 2018. №5(50)
5. [https:// www.nbkr.kg](https://www.nbkr.kg)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Курбанов Уктам Хаитович магистрант

УНПК «Международный университет Кыргызстана»

В статье обоснована необходимость внедрения цифровых технологий в современную систему управления бизнесом. Описано появления термина «цифровая экономика», представлена трактовка понятия Четвертая промышленная революция, которая заключается в проведение концептуальных изменений всех социально-экономических явлений, происходящих в современном обществе и выражающиеся в формировании новой экосистемы научных, научно-технических, производственных, общественных, экологических отношений, на базе цифровой трансформации бизнеса, применяя nano, био, информационные и когнитивные технологии.

Ключевые слова: Технологии, программное обеспечение, анализ, финансы, управления

Несмотря на то, что роль воздействия цифровых технологий на трансформацию социально-экономических явлений в достаточной мере очевидна, многочисленные проблемы, связанные с внедрением цифровых технологий в систему управления предприятиями, остаются

слабоизученными. В частности, недостаточно внимания уделяется институциональным аспектам создания цифрового пространства, роли цифровой экономики в единой концепции современных хозяйственных взаимоотношений, проблемам формирования цифрового потенциала реального производства с целью увеличения инновационного роста предприятия, выбору и реализации инновационной стратегий в условиях цифровой трансформации, разработке показателей оценки инновационной деятельности в современных условиях.

Стоит отметить, что термин «цифровая экономика» появился более двадцати лет назад. Считается, что канадский предприниматель, консультант и исполнительный директор компании Tapscott Group - Дон Тэпскотт является «отцом» цифровой экономики. Вышедшая в 1994 году его работа стала первой книгой, описывающей систему виртуальной хозяйственной системы. Годом позднее американский ученый Николас Негропonte из Массачусетского университета сформулировал концепцию электронной экономики. Он представил ее в форме перехода от движения атомов к движениям битов, характеризуя понятия веса, сырья и транспорта - недостатками прошлого, и ставя им в противовес понятия отсутствие веса товаров, виртуальность, мгновенное глобальное перемещение - как преимущества будущего. За последние пару лет данный термин прочно укрепился в новостных публикациях, в выступлениях политиков, однако содержание этого термина до сих пор остается размытым.

Таким образом, цифровая экономика - экосистема цифровой экономики, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности и в которой обеспечено эффективное взаимодействие, включая трансграничное, бизнеса, научно-образовательного сообщества, государства и граждан.

Изученные понятия позволяют также заключить, что Четвертую промышленную революцию возможно трактовать, как глубокую трансформацию социально-экономических явлений, высококачественный скачок в формировании системы экономических, научных, научно-технических, производственных, общественных, экологических отношений, на базе цифровой трансформации, применения NBIS (N - нано, B - био, I - информационных, C - когнитивных) технологий, интенсивного формирования горизонтальных взаимосвязей, smart-технологий, Интернет-вещей, Big Date, облачных технологий. Данные перемены приводят к интеллектуализации труда и новейшим формам формирования экономики.

Таким образом, основными чертами цифровой экономики можно считать следующие:

- финансовая деятельность сосредотачивается на платформах «цифровой» экономики;
- распространение сервисных моделей управления бизнесом;
- сокращение непосредственного взаимодействия производителей и потребителей;
- возрастающая роль инновационной деятельности при управлении бизнесом;
- распространение экономики совместного пользования;
- существенная роль вклада индивидуальных участников.

В условиях цифровой экономики информация становится формой капитала, и финансовые преимущества приобретают те предприятия, которые обладают необходимой информацией, но и эффективно применяют технологии. Главными задачами управления бизнесом становится приобретение сведений о его состоянии в режиме реального времени и получение возможности внесения необходимых корректирующих действий. Непосредственно это и гарантирует грамотная построенная и реализованная система информационного менеджмента на предприятии. Важным условием преуспевания в цифровой экономике становятся новые модели управления бизнесом, в том числе технологиями, бизнес-процессами и информацией, позволяющие реализовывать оперативное реагирование и прогнозирование предстоящих вызовов и проблем.

Возрастающая сложность производственных процессов, увеличение мощности выпускаемой продукции, изменение факторов внешней среды изменяют требования к разработке и реализации стратегии развития бизнеса. В этой ситуации уровень его фактической и потенциальной инновационности становится важнейшей предпосылкой эффективности любого бизнес-подразделения. Поэтому вполне логично определить инновационную стратегию в качестве ключевого вида функциональных стратегий предприятия.

Инновационная стратегия является неотъемлемой частью общей стратегии компании, которая направлена на выявление и достижение приоритетов будущего развития бизнеса, что приводит к новому качественному скачку производства и управления.

В настоящее время единая классификация инновационных стратегий в научно-методической литературе отсутствует. На практике, решая проблемы

разработки инновационного продукта, процесс выбора конкретной инновационной стратегии обычно возможен и, как правило, включает определение приоритетной области, которая будет играть ведущую роль в будущем развитии компании.

На основе анализа литературы для составления классификации инновационных стратегий были выбраны следующие классификационные признаки: стадия жизненного цикла, на которой находится предприятие; модель поведения предприятия в новых рыночных условиях; реакция на внешнюю и внутреннюю среду; характер маркетинговой деятельности и характер реализации инновационной стратегии в условиях цифровой трансформации бизнеса и предложены конкретные виды инновационных стратегий. Последний классификационный признак и виды инновационных стратегий предложены авторами с учетом тенденций цифровой трансформации бизнеса в эпоху развития цифровой экономики.

Таким образом, инновации являются не только техническими или технологическими, но и стратегическими, а также организационными. Предприятия, непосредственно участвующие в разработке и внедрении инноваций, играют особую роль в научно-технологическом процессе. Такие предприятия и следует определить как инновационные.

Ключевые особенности классификации инноваций предприятия - характер реализации инноваций с учетом воздействия факторов внутренней и внешней среды, а в настоящее время и с учетом цифровой трансформации систем производства и управления предприятиями.

Все представленные виды инновационных стратегий предприятий в той или иной степени отражают степень его инновационной активности, и могут стать ключевым конкурентным преимуществом, грамотное использование которого сможет своевременно защитить бизнес от назревающих угроз со стороны внешней среды.

Однако, определяющая роль инноваций в экономике влечет за собой необходимость оценки эффективности проведения инновационных исследований, а также реализации инновационного проекта для конкретного предприятия.

Для эффективной реализации инновационного проекта предприятия в рамках инновационной стратегии принимается решение об утверждении инновационной программы. Необходимым требованием, для утверждения которой должно стать соответствие инновационной стратегии общей концепции управления бизнесом в условиях цифровой экономики.

При создании нового продукта этап НИОКР является первым этапом инновационного проекта, на котором должна оцениваться необходимость достижения требуемых научно-технических показателей и их влияние на результаты деятельности предприятия. Коммерческий успех заключается в этом случае в достижении желаемых технико-экономических показателей, которые должны быть достигнуты в рамках выделяемых на проект финансовых ресурсов и необходимого времени. Поэтому проект не должен оцениваться только с точки зрения нового продукта, целесообразно оценивать и учитывать и потенциальные перспективы развития бизнеса и отрасли, а также использовать соответствующие гибкие технологии, которые в случае изменения рыночной конъюнктуры могут быть адаптированы соответствующим образом. Реализация инновационного проекта, результаты которого можно будет использовать и в долгосрочной

- Стадия жизненного цикла предприятия, на которой применяются инновации Стратегия НИОКР связана с проведением предприятием научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок
- Стратегия внедрения и адаптации инноваций. Формируется на основе использования конкурентных преимуществ, полученных за счет технологического лидерства
- Модель поведения предприятия в новых рыночных условиях Стратегия технологического лидерства. Представляет собой разработку мероприятий по достижению технологического лидерства в отрасли.
- Стратегия инновационного маркетинга. Представляет собой проведение постоянных маркетинговых мероприятий, в том числе включающих и инновационные действия
- Реакция на внешнюю или внутреннюю среду предприятия Стратегия лидерства. Характеризуется разработкой и внедрением инноваций во все бизнес-процессы предприятия
- Стратегия следования за лидером Инновационное развитие возможно, как защитная реакция на влияние факторов внешней среды
- Характер маркетинговой деятельности Активная маркетинговая стратегия представляет собой активные, а иногда и агрессивные маркетинговые действия в рамках реализации инновационной стратегии

Пассивная маркетинговая стратегия реализуется чаще всего в случае, когда предприятие имеет достаточно стабильную конкурентную позицию на рынке и представляет собой программу защитных мероприятий по сохранению конкурентных позиций

Характер реализации инновационной стратегии в условиях цифровой трансформации бизнеса Информационно-ориентированная инновационная стратегия Информационно-ориентированная инновационная стратегия предприятия, концепция построения которой заключается в использовании современных IT-инструментов для построения, реализации и управления всеми бизнес-процессами на предприятии

Технологически-ориентированная инновационная стратегия Информационно-ориентированная инновационная стратегия предприятия, концепция построения которой заключается в достижении технологического лидерства как при разработке, так и при внедрении, а также управлении всеми бизнес-процессами на предприятии

Стратегия опережающего внедрения инноваций Информационно-ориентированная инновационная стратегия, концепция построения которой заключается в разработке и внедрении нововведений в современный бизнес, эффективность реализации которых носит вероятностный характер и зависит от благоприятного сочетания факторов как внешней, так и внутренней среды

В заключении можно отметить, что переход традиционной экономики к цифровой, вызванный быстрыми темпами происходящих перемен, возникновение новых вызовов и опасностей, как и новых возможностей для ведения бизнеса требуют исследования новых концептуальных подходов к реализации управленческих решений. Только подобным способом возможно противодействовать новейшим вызовам, адекватно учитывать новые опасности и применять новые возможности в инновационной сфере.

Таким образом, проистекающие перемены в экономике, связанные с распространением и внедрением цифровых технологий требуют их глубокого исследования с целью разработки кардинально новых подходов к обоснованию принимаемых управленческих решений, а также формированию пространства для инновационных бизнес-моделей.

Список использованной литературы:

1. Андиева Е.Ю., Фильчакова В.Д. Цифровая экономика будущего, индустрия 4.0 // Прикладная математика и фундаментальная информатика. 2016. № 3. С. 214-218.
2. Ажаханова Д.С. Современные подходы к стратегическому управлению // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2018. № 19. С. 16-18.

3. Аньшин В.М., Колоколов В.А., Дагаев А.А., Кудинов Л.Г. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития. М.: Дело, 2007. 584 с.
4. Бухт Р., Хикс Р. Определения, концепция и измерение цифровой экономики // Вестник международных организаций. 2018. Т. 13. №2. С. 143-172.
5. Гэмбл Дж., Стрикленд Ш. А.Д., Питереф М., Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Создание конкурентного преимущества. Киев: Изд-во: Диалектика. 2018. 800 с.
6. Добрынин А.П., Черных К.Ю., Куприяновский П.В., Синягов С.А. Цифровая экономика - различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, IOT, Smart City, BIG DATA и другие) // International Journal of Open Information Technologies. 2016. Vol. 4. № 1. С. 4-11.
7. Дятлов С.А. Цифровая экономика: новые методологические проблемы исследования// Современные технологии: актуальные вопросы, достижения и инновации. Сб. ст. IX Международной научно-практической конференции (Пенза, 27 сентября 2017 г.). Пенза, 2017. С. 84-88.
8. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Цифровая экономика: трансформация промышленных предприятий // Инновации в менеджменте. 2017. № 1 (11). С. 32-43.
9. Козлов А.В., Тесля А.Б., Чжан С. Принципы оценки и методика управления инновационным потенциалом предприятий угольной промышленности // Записки Горного института. 2017. Т. 223. С. 131-138.

ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ СТРАХОВОГО ДЕЛА В КЫРГЫЗСТАНЕ

Мечукаева К.М., к.э.н., доцент

Кыргызско-Российский Славянский университет

Статья посвящена исследованию использования цифровых и интернет-технологий в страховой отрасли, которые предоставляют новые возможности в страховании как для страхователей, так и для страховщиков. Конкретизированы перспективы дальнейшего развития страхования в контексте широкого использования цифровых и интернет-

технологий в страховой отрасли.

Ключевые слова. *Цифровизация, страховое дело, цифровая трансформация, концепция.*

На современном этапе развития общества информационная составляющая имеет непосредственное отношение к эффективности социально-экономической системы. Функционирование различных форм хозяйствующих субъектов, типов рынков и инфраструктуры, процесс ценообразования на товары и услуги, реализация экономических интересов участников производственного процесса (получение полезности, прибыли), а также организация государственного управления невозможны без информационных ресурсов и информационного обеспечения. Поэтому недооценка информационных ресурсов как экономической категории обуславливает недопонимание сущности происходящих - социально-экономических процессов.

Возникновение и развитие информационного сектора экономики на базе информационного общества обуславливает радикальные преобразования не только в сфере общественного воспроизводства и технологии, но и в сфере социальных, экономических и управленческих отношений. Особо следует отметить, что в условиях информационного общества информация и информационное обеспечения играют важную роль в деятельности органов государственного управления. Информация является стратегическим ресурсом государственного управления и регулирования социально-экономического развития.

Цифровая трансформация произведет технологические перемены в стране и повысит конкурентоспособность нашей экономики, уровень жизни граждан и эффективность государства.

Кыргызская Республика представляет собой динамично растущую инновационную экосистему, которая интегрирована с глобальным миром и привлекает технологии, инвестиции и квалифицированные кадры.

Кыргызская Республика займет свое достойное место в мировой экономике благодаря технологиям и инновациям, которые позволят кыргызстанцам и местному бизнесу быть конкурентоспособными и востребованными на глобальном рынке.

В Кыргызской Республике будут активно использоваться передовые цифровые технологии, таких как искусственный интеллект, большие данные и облачные вычислительные технологии [1].

Уровень развития цифровых технологий, способствующих цифровизации в Кыргызстане находится на этапе зарождения, т.е. в самом начале своего развития. А потому, позиция Кыргызстана в международных рейтингах, характеризующих развитие цифровизации, по сравнению со странами, находящимися на этапах перехода к цифровой экономике и преобразования экономики в цифровую, относительно низка [2].

В Кыргызской Республике цифровая экономика активно развивается с 2016 года. В 2020 году многие отрасли стали более активно использовать в своей деятельности цифровые технологии и сеть Интернет, что позволило увеличить количество предприятий по сравнению с 2016 годом на 9,5% как в целом по республике, так и в следующих отраслях экономики¹: обрабатывающей промышленности - на 54,4%, или в сфере водоснабжения, очистки, обработки отходов и получения вторичного сырья - на 4,8%, оптовой и розничной торговли; ремонта автомобилей и мотоциклов - на 105,4%, или на 97 предприятий. [3].

Цифровизация в Кыргызской Республике способствует созданию цифровой инфраструктуры, совершенствованию системы образования, обеспечению всеобщей грамотности, поддержке отечественных компаний.

Современная цифровая инфраструктура позволит создать новые платформы взаимодействия между государством, частным сектором и населением, повысить качество государственных услуг, расширить социальную интеграцию и создать новые возможности для обеспечения занятости, будет способствовать развитию цифрового бизнеса и предпринимательства.

При определении роли и места страхования в цифровой экономике возникает вопрос о сохранении сущности страхования как экономической категории или же цифровая трансформация экономики принесёт соответствующие изменения и в теоретическое понимание страхования?

Необходимо отметить, что термин цифровое страхование не является абсолютно новым. С конца 1990 - начала 2000 годов цифровое страхование применяется к программам страхования электронных устройств, предполагая страхование не только традиционных, но и специфических имущественных рисков, таких как аварии электросети, выход из строя систем кондиционирования воздуха.

Цифровое страхование более 15 лет назад понималось как традиционное страхование, связанное с потребностью в защите от специфических рисков.

Вместе с тем, цифровая экономика привнесла в понятие цифрового страхования новое содержание, выразившееся в его дуальности.

Во-первых, цифровое страхование является частью страхования как механизма страховой защиты, проявляющееся в особых экономических отношениях, обусловленных наличием страховых интересов у предприятий и граждан и их удовлетворением на основе формирования специализированного страхового фонда. Страховая защита от специфических рисков, свойственных цифровой экономики, представляет первую сторону цифрового страхования. Если раньше к цифровому страхованию относилось страхование электронных рисков, рисков электронной коммерции, то в условиях цифровой экономики актуальность приобретают страхование кибер рисков, страхование интернета вещей (имущества физических и юридических лиц, управляемых через интернет), ответственность искусственного интеллекта перед третьими лицами и другие, еще скрытые цифровые риски.

Во-вторых, цифровая экономика предполагает использование экономическими субъектами, в том числе страховыми компаниями, цифровых технологий, к которым относятся:

- системы больших данных;
- нейротехнологии и искусственный интеллект;
- системы распределенного реестра;
- квантовые технологии;
- новые производственные технологии;
- промышленный интернет;
- компоненты робототехники и сенсорики;
- технологии беспроводной связи;
- технологии виртуальной и дополненной реальностей.

Цифровое страхование также определяется через удовлетворение потребностей предприятий и населения в страховой защите посредством использования новых цифровых технологий, то есть цифровизация страхового рынка. Очевидно, что цифровая экономика не изменяет экономической сути страхования как экономических отношений, связанных с наличием страхового риска и с формированием страхового фонда.

Особенность страхования в цифровой экономике определяется:

- специфическими рисками, присущими цифровой экономике и формирующими потребность в страховой защите;
- специфическими цифровыми технологиями, составляющими основу цифровой экономики, и их применением на страховом рынке.

Таким образом, цифровое страхование выступает механизмом удовлетворения традиционной или специфической, возникшей в условиях цифровой экономики потребности в страховой защите посредством цифровых технологий. Деятельность страховых компаний с применением новых цифровых технологий трактуется как цифровизация страхового рынка.

Показатель использования новых цифровых технологий рассчитывается как отношение страховых компаний, применяющих новые цифровые технологии в том или ином бизнес-процессе, к общему числу страховых компаний.

Исследование показало, что несмотря на «молодость» направления цифровизации деятельности страховых компаний, все страховщики в той или иной степени применяют новые цифровые технологии.

В наибольшей степени цифровизации на данном этапе подвергаются продажи страховых программ (продуктов) (97%) и коммуникации со страхователями при сопровождении договора страхования (93%). Средний показатель использования новых цифровых технологий отмечается в урегулировании страховых случаев (80%) и разработке новых программ страхования (77%). Наименьшие показатели использования показывают процессы оценки страхового риска при заключении договора страхования (70%) и управление рисками страховых компаний (67%).

Распределение показателей по бизнес процессам вполне объяснимо тем, что на этапе формирования цифровых каналов продаж наиболее легко и точно можно определить окупаемость затрат на внедрение цифровых технологий.

Цифровизация коммуникаций со страхователями связана с активными действиями со стороны регулятора страхового рынка и саморегулируемой организации по развитию институтов по защите прав страхователей (выгодоприобретателей).

Для более точной характеристики цифровизации страхового рынка предлагается использовать показатель уровня проникновения новых цифровых технологий (уровень цифровизации), который показывает отношение бизнес-процессов с использованием новых цифровых технологий к общему числу бизнес-процессов в страховой компании.

Во многом, уровень цифровизации и использование отдельных цифровых технологий определяется бизнес-процессами в страховых компаниях. Наибольший показатель использования цифровых технологий в 97% отмечается в бизнес-процессах продаж программ страхования, где преимущественно используются технологии производственного интернета

(организация интернет-продаж полного цикла). Технологии мобильных приложений в продажах используют всего в Кыргызстане 11% страховщиков.

Госфиннадзор республики, показывает, что интерес у крупных страховых компаний к данной технологии растет. Цифровизация коммуникаций со страхователями / застрахованными лицами реализуется через технологии интернет систем – организация личных кабинетов, чатов на сайтах и в мобильных приложениях (90%), а также через электронный документооборот (57%).

Несмотря на достаточно высокие показатели использования на страховом рынке новых цифровых технологий, страховые компании отмечают наличие факторов, сдерживающих проникновение цифровизации в бизнес-процессы: высокая стоимость новых цифровых технологий; недостаточная адаптация цифровых технологий для страховых услуг; недостаток квалифицированных кадров в области новых цифровых технологий и страхования; низкий уровень развития инфраструктуры и государственной поддержки и другие факторы.

Во многом, разрешение причин недостаточного проникновения новых цифровых технологий следует искать вне страхового рынка. Отсутствие спроса на оцифрованные страховые программы может быть связано не только с низким уровнем проникновения страхования в экономику нашей страны, но и с низким уровнем цифровизации отраслей.

Недостаточная адаптация цифровых технологий для страховых услуг в определенной степени обусловлена недостатком квалифицированных кадров в области новых цифровых технологий и страхового бизнеса. Важнейшим направлением снижения стоимости новых цифровых технологий является разработка универсальных (коробочных) решений цифровых технологий, что вызовет спрос существенного числа страховых компаний.

Риски цифровой экономики, которые могут сформировать потребность у физических и юридических лиц в цифровом страховании. В условиях цифровой экономики, несмотря на отнесение к традиционным рискам, особую актуальность приобретают программы страхования на случай киберрисков, так как внедрение новых цифровых технологий значительно увеличивает количество объектов для проведения кибератак и реализации киберрисков. Киберриски определяются через ущерб, который причиняется организации или физическому лицу, в результате преступных действий с использованием цифровых технологий.

Киберриски являются рисками владения и использования цифровых

технологий, в том числе не осознанного особым образом, связанные с опасностью их несанкционированного владения, изменения, распространения и разрушения, наносящего ущерб их владельцу или третьим лицам.

В качестве возможных видов ущерба при реализации киберрисков следует выделить:

- прямой ущерб, вызванный повреждением или уничтожением цифровых технологий и затратами на их восстановление;
- прямой ущерб, связанный с хищением денежных средств, иных активов в цифровой форме;
- косвенный ущерб, связанный с перерывами в бизнес-деятельности вследствие повреждения или уничтожения цифровых технологий;
- косвенный ущерб, вызванный кибератаками, но реализуемый через риски искусственного интеллекта и риски интернет-вещей;
- косвенный ущерб, связанный с распространением информации, в том числе конфиденциальной информации о третьих лицах;
- прямой и косвенный ущерб хищения интеллектуальной собственности;
- репутационный ущерб компании – владельца цифровых технологий.

Развитие цифрового страхования в части страхования специфических рисков цифровой экономики будет определяться: уровнем внедрения цифровых технологий в кыргызскую экономику; развитием и сложностью цифровых технологий, прежде всего, искусственного интеллекта и интернет-вещей, в том числе интернет-производств; развитием инфраструктуры страхования цифровых рисков, направленной, прежде всего, на предстраховой аудит и оценку причин наступления страхового случая; уровнем систем защиты, направленных на препятствия в реализации цифровых рисков.

Наибольшей популярностью к внедрению у страховщиков пользуются следующие цифровые технологии: новые производственные технологии (телематика, телемедицина и прочие); технологии интернетизации бизнес-процессов; технологии больших баз данных; технологии искусственного интеллекта.

Во многом успех и скорость процессов цифровизации страхового дела в Кыргызстане как инфраструктурного института будет определяться темпами цифровизации экономики и социальной сферы, при этом значительное влияние будут оказывать развитие страховой культуры граждан и эффективность использования страховых механизмов в корпоративных системах управления рисками и финансами.

Список использованной литературы:

1. Концепция цифровой трансформации “ Цифровой Кыргызстан 2019-2023»
2. «ДОРОЖНАЯ КАРТА» по реализации Концепции цифровой трансформации «Цифровой Кыргызстан 2019-2023».
3. НСК КР «Кыргызстан в цифрах» 2020г.

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Садовская О.А., к.э.н.

Кыргызский авиационный институт им. И. Абдраимова

В статье рассматривается ряд важных факторов, которые оказывают влияние на глобализацию внешнеэкономических связей.

Ключевые слова: *глобализация, транснациональные корпорации, международное разделение труда, международное кооперирование, технологическая специализация, интегрированная кооперация.*

Глобализация – это синтетическая категория, обобщающая эволюционные и революционные изменения в объективно-предметной и интеллектуально-инновационной деятельности человека. Она предполагает концепцию основных контуров развития государств в рамках общей модели цивилизационных преобразований [1].

В начале 21 века, процесс глобализации все более усиленно влияет на развитие мира. Значительную роль в этом процессе играют транснациональные корпорации, осуществляющие использование ресурсов, научных разработок, диверсификацию и управление инвестициями, а также оптимизацию производственных процессов в рамках всего мира. Развитие процесса глобализации привело к еще большему, углубленному развитию международного разделения труда. Как правило, важной чертой МРТ являются международное кооперирование и специализация производства, что тесно связано с научно-технической революцией.

Возникновение новых технологий, усложнение технологической структуры производства, привело к тому, что изготовление и сборка различных деталей и узлов происходит в разных странах. И в ходе развития такой специализации, покупая, к примеру, сотовый телефон, мы получаем

лишь третью часть от производителя, более 60% деталей он импортирует, а сборка производится в третьей стране. Тем самым, технологическая специализация позволяет сосредоточить усилие стран на выполнении отдельных операций, получая в результате более качественное изделие.

Но чтобы осуществить комплексные экономические цели, необходимо международное кооперирование производства, чему и способствует развитие процесса глобализации. В этих условиях предприятия налаживают международные производственные связи с предприятиями разных стран. И такое международное кооперирование дает возможность им сократить затраты на производство, в связи со снижением издержек производства, снизить себестоимость продукции и увеличить конкурентоспособность выпускаемой продукции. Тем самым международное кооперирование производства влияет на усиление процессов международного разделения труда.

Также международное кооперирование производства позволяет странам, не имеющим возможности осуществления дорогостоящих и технически сложных проектов, реализовывать такие проекты в результате совместных программ стран-кооператоров. Это проекты в области энергетики (к примеру, в мировом масштабе это Южный и Северный поток), авиационной, космической промышленности и др.

Еще одним положительным моментом производственного кооперирования является послепродажное обслуживание машин и оборудования. В рамках такого кооперирования у стран появляется возможность послепродажного обслуживания техники на более льготных условиях, а также обучение специалистов по обслуживанию данной техники.

И, как нам кажется, одной из наиболее распространенных форм международной кооперации производства, является организация совместных предприятий, как одной из форм интегрированной кооперации. Организация совместных предприятий – это один из способов привлечения инвестиций в страну, они дают возможность развивающимся странам производить конкурентоспособную продукцию, использовать новые технологии, что немало важно для стран с устаревшим оборудованием, а также развивать промышленно-производственный комплекс. Тем самым глобализацию можно рассматривать как процесс организации мирового производства.

Еще одним положительным фактором глобализации является то, что в этот процесс вовлекается все большее количество развивающихся стран. Создание в этих странах новых предприятий и производств, позволяет им войти в тесные взаимоотношения с крупными международными

корпорациями. Для развивающихся стран это, в первую очередь, дает возможность организации дополнительных рабочих мест. А для крупных корпораций это возможность экономии на транспортных расходах, таможенных пошлинах, так как имеется существенная разница в пошлинах на импорт собранных машин и на импорт комплектных наборов для этих же машин. Также крупные корпорации имеют возможность экономить на заработной плате, так как заработная плата работников филиалов крупных корпораций в развивающихся странах намного ниже, чем в стране базирования. В связи с этим, можно сказать, что в мире заметно выросло значение международного производства. И имеется тенденция дальнейшего его развития. Однако, на данный момент, отечественное производство, по-прежнему имеет большое значение для национальной экономики, но возможно в скором времени мы почувствуем преобладание мирового производства. Потому как между развитыми и развивающимися странами существует взаимозависимость. Развитые страны испытывают зависимость от развивающихся в сырье, а развивающиеся страны испытывают зависимость от развитых в технике, технологии, квалифицированных специалистах и др. А так как в современных условиях требуется рациональное использование ограниченных ресурсов, то эта зависимость будет нарастать.

Такое состояние требует от стран все большей открытости экономики, что будет способствовать привлечению иностранного капитала. Это говорит о возможной модернизации МРТ. В большей степени отказ от политики протекционизма показали новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, открывая многочисленные совместные предприятия и организуя зоны свободного предпринимательства.

Тем самым модернизация МРТ позволяет говорить о том, что в мире складываются новые производственные отношения, возникает новый тип международной специализации и кооперирования, происходит интеграция развивающихся стран в мировое производственное пространство.

Процесс глобализации можно сравнить с волной инноваций в технологиях, информации, торговле и финансах, которая набирает скорость и увеличивается, и может оттеснить слабые государства. Резкое увеличение глобального конкурентного пространства, международное законодательство в сфере налогов, инвестиций, перелива капитала, защиты собственности, перемещения человеческого капитала являются основами глобализации внешнеэкономических связей. В этих условиях нововведения получают более широкое распространение. Ускоряются обмен информацией, финансовые и

товарные потоки. И, тем не менее, глобализация усиливает целенаправленное экономическое влияние с целью получения определенного выигрыша в материальной сфере. Это сочетание действий, направленных на достижение экономического превосходства в поддержке национальной экономики, через конкретное влияние на другие государства при одновременном обеспечении безопасности и защиты собственной экономической системы [2].

Возможно, что процесс глобализации способствует крупным западным компаниям в увеличении власти над миром. Это можно объяснить тем, что значительная часть производства перенесена в развивающиеся страны и этим вызвано увеличение безработицы в развитых странах, но вряд ли в этом виновна глобализация. Так как у населения развитых стран прослеживается тенденция нежелания работать на трудоемких производствах. И, по нашему мнению, национальная политика и технологический прогресс являются наиболее важными факторами занятости, чем факторы глобализации.

Но можно согласиться с тем, что в связи с процессом глобализации, нерегулируемые денежные потоки распространяются по всему миру, что приводит к финансовым кризисам, примером может служить мировой финансовый кризис 2008 года, что в свою очередь приводит к нарастанию социальной напряженности населения. Подобные явления говорят о большой уязвимости взаимосвязанных экономик.

Также критике подвергается деятельность международных организаций, таких как Международный валютный фонд, Всемирный банк и Всемирная торговая организация. По мнению антиглобалистов, эти организации имеют стремление к достижению наибольшей выгоды и расширению власти в интересах стран Запада.

Еще одним требованием является списание долгов развивающихся стран, в этом будет выражаться помощь в развитии этих государств, а также восстановление баланса в мировой системе. Опять же можно согласиться с тем, что в связи с развитием процесса глобализации в выигрыше оказываются богатые страны, а бедные все больше отстают от них.

Именно поэтому, известный политик Г. Киссинджер считает, что глобализация это просто иное название продвижению интересов США в мире [3]. В инновационной, информационной, финансово-банковской сферах несомненны преимущества США. Ведь на долю этой страны приходится 33,9% инновационного потенциала мира. Тем самым положение стран с развитой экономикой, намного выгоднее, чем положение стран с развивающейся экономикой, в условиях глобализации внешнеэкономических

связей.

Но процесс глобализации это объективная реальность и закономерность открытой экономики. Факторами этого процесса являются:

- экономические процессы (концентрация капитала, рост ТНК и т.д.);
- возрастающая роль ВТО;
- технологический, инновационный, коммуникативный (интерактивный) процессы;
- социальные процессы (расширение социальных связей, повышение мобильности людей, миграция рабочей силы);
- расширение международного производства.

В этой связи, глобализация выступает как объективный процесс и неизбежное явление современности. Пожалуй, его нельзя остановить. Преимущества и выгоды глобализации для большинства стран ощутимы. Поэтому процессы либерализации экономики идут более интенсивно. В периоды экономических кризисов возвращается протекционизм. В результате происходит временный отступ назад от достигнутого уровня либерализации. Отсюда вытекает, что глобализация это закономерное явление. Она весьма значительна по своему содержанию и последствиям.

Современная ситуация в мире, связанная с объявлением пандемии коронавируса COVID-19, вызвала бурю мнений о том, что она остановит развитие процесса глобализации, что страны закроют свои экономики. Некоторые политики говорят о «завершении» процесса глобализации и определяют это явление как «рудимент и атавизм» [4]. Тем не менее, американские экономисты проанализировав ситуацию, пришли к заключению, что пандемия COVID-19 не угрожает глобализации и не приведет к разрыву глобальных цепочек стоимости.

Исходя из анализа, ученые-экономисты пришли к выводу что, к маю 2020 года объем мировой торговли сократился на 17,6% по сравнению с августом 2019 года, однако в июне, июле и августе 2020 года этот показатель стал стремительно расти. В итоге к августу сокращение объемов торговли в годовом выражении составило всего 4,4%. К октябрю объем мировой торговли вернулся на уровень января 2020 года, опережая темпы роста ВВП. Если говорить об ущербе в торговле, от COVID-19, то его аналитики считают временным, так как объем торговли шел вверх, как только правительства ослабляли локдаун, а значит, серьезных последствий для глобализации из-за пандемии ждать не следует, по крайней мере в ближайшем будущем. Хотя,

существует и другое мнение...

Тем самым, современное мировое общественное развитие характеризуется усилением связей и взаимодействия между странами. Тенденция к объединению вызвана потребностью решения стоящих перед человечеством глобальных проблем, таких, как угроза ядерной катастрофы, экономическая и экологическая проблемы, здравоохранение и космос. Но самую глубокую основу укрепления целостности мира составляет нарастающая взаимозависимость государств в экономической сфере. Ни одна страна мира не может претендовать на полноценное развитие, если не втянута в орбиту мирохозяйственных связей.

Международное сообщество объединяет государства, имеющие свою национальную особенность и экономическую самостоятельность. Основными критериями, отличающими различные хозяйственные системы, являются возможности использования передовой техники и технологии производства, а также степень овладения принципами рыночного устройства экономики. Один из главных факторов улучшения распределения ресурсов, а также использования возможностей, представляемых глобальными рынками, состоит в открытии экономики для внешней торговли.

Новые формы международных экономических отношений отражают эволюцию в способах использования иностранных капиталов на территории тех или иных государств: от частичного и полного владения – к контрактным соглашениям, связанным с передачей технологий, сбытовых и информационных услуг. При этом различаются цели, преследуемые партнерами. Для одних – это достижение мирового лидерства, для других – преодоление отставания.

Таким образом, именно в условиях глобализации осуществляется международное разделение труда, позволяющее добиться экономии общественного труда в процессе рационального производства и обмена его результатами между различными странами. Выгодным с международной точки зрения считается международный обмен товарами только в том случае, если благодаря ввозу товаров удастся экономить на их производстве и получать прибыль.

Содержание этого процесса состоит в безусловном обеспечении экспортных поставок для государственных нужд и межгосударственных экономических, в том числе финансово-кредитных, обязательств и межправительственных торговых соглашений, достигнутых в рамках международной специализации и кооперации в условиях открытой экономики.

Тем самым, Кыргызстан и является типичным представителем открытой экономики. Например, право непосредственного осуществления экспортно-импортных операций получили все предприятия и организации. Привычным стало создание в стране совместных и иностранных предприятий. Реформа внешнеэкономических связей в немалой степени способствовала ускорению развития рыночных отношений и формированию нового внешнеэкономического мышления.

В то же время на состоянии внешнеэкономических связей отразились некоторые ошибочные меры в области регулирования при отсутствии валютного контроля. Это отрицательно сказалось на эффективности вклада международных экономических связей в итоговые результаты республики. Снизилась доля эффективных экспортных сделок по наиболее важным для страны товарам и видам сырья, имеется утечка валютных средств за границу.

Переход к открытой экономике и связанное с этим усиление конкуренции со стороны мирового рынка является важным фактором повышения эффективности. Это обстоятельство особенно важно, так как Кыргызстан сильно зависит от внешнеэкономических связей. Поэтому повышение их эффективности является одним из ключевых факторов стабилизации и обеспечения роста экономики республики.

В этих целях с помощью импортной политики следовало бы ограничить ввоз в страну товаров, которые могут эффективно производиться в Кыргызстане при повышении их качества. Однако, в силу того, что Кыргызская Республика является членом ВТО, не может быть запрещен ввоз импортных товаров, следовательно, нужно производить такую продукцию, которая могла бы конкурировать на внешнем рынке. Кроме того, важно создавать благоприятные условия для выхода на внешний рынок отечественных предприятий и бизнесменов, способных найти для своих товаров ниши на мировом рынке.

Наряду с крупными заводами, важную роль на мировом рынке могут сыграть как малые, так и средние предприятия. Особенно они могли бы найти свое место в кооперации с фирмами западных стран. Для малых и средних предприятий большое значение имеет создание оптимальной сети посреднических организаций во внешней торговле. Интеграция требует принципиально нового подхода к внешнеэкономическим связям, требует коренного изменения систем управления ими.

Главная задача государства в этих условиях состоит в выработке внешнеэкономической стратегии, определении направлений развития

экспортного потенциала, оказания содействия отраслям и предприятиям в развитии экспортных производств, в том числе путем финансирования соответствующих экспортных программ, а также создание и поддержание благоприятного инвестиционного климата.

С помощью таможенных пошлин следовало бы искать пути рационализации импорта. При этом государство не должно своими внешнеторговыми ограничениями создавать во внутренней экономике зоны монопольного господства местных производителей. В то же время не может допускать разорения важных, с народнохозяйственной точки зрения отраслей, путем импорта иностранной продукции. Защита стратегических интересов страны - одна из важных целей внешнеэкономической деятельности государства в условиях глобализации.

Кроме того, необходимо отладить механизм защиты интересов участников внешнеэкономической деятельности за рубежом. Для этого требуется разработать и проводить соответствующую международную экономическую политику. В частности, нам представляется целесообразным заключить соглашения с иностранными государствами в целях создания лучших условий для экономических отношений с ними. Коренным образом надо изменить функции торговых представительств за границей. Они должны быть не контролерами за действиями бизнесменов, а их помощниками, консультантами, в освоении мирового рынка.

Таким образом, широкое развитие внешнеэкономических связей в постсоветских странах выступает как закономерность развития международных экономических отношений и формирования открытой экономики во всех странах Содружества.

Итак, можно сделать вывод о том, что глобализация – это такое явление, когда крупные экономические процессы возникая, охватывая и расширяясь в мировых масштабах как бы объединяют национальные экономики в единый производственный и воспроизводственный процесс.

Список литературы:

1. Богомолов В.А. Экономическая безопасность. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – С. 247.
2. Логинов Е.А. Системные проблемы экономической безопасности. Т. 1. Экономическая безопасность: геополитика. М.: НАУЧТЕХЛИТИЗДАТ, 2007. - С. 14.
3. Киссинджер Г. Нужна ли Америке внешняя политика? М., 2002.
4. Евстафьев Д. Пандемия коронавируса: путь туда, но не обратно //

Эксперт. Москва, 06.04.2020 [Электронный ресурс]. URL: <https://expert.ru/expert/2020/15/pandemiya-koronavirusa-put-tuda-no-ne-obratno/> (дата обращения: 10.08.2020).

РОЛЬ БИЗНЕС-СЕКТОРА В НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ КЫРГЫЗСТАНА

Субачева Л. А., к.э.н., доцент

Кыргызско-Российский Славянский университет

Шарипова Б. Ш., магистрант 2 года обучения

Кыргызско-Российский Славянский университет

В статье рассматривается ряд важных факторов, которые создают условия для инноваций и способствуют им, включая эффективность инновационной деятельности, экономическую структуру и соответствующие законы, политику, инструменты и институты.

Ключевые слова: *инновации; инновационные технологии, инновационные проекты, инновационная политика.*

Текущее состояние национальной инновационной системы Кыргызстана находится на ранней стадии своего становления, и многие структурные элементы, характерные для развитых инновационных систем, отсутствуют или находятся в зачаточном состоянии.

В целом, уровень внутренней инновационной активности в бизнес-секторе Кыргызстана остается довольно низким. В Кыргызской Республике существует инновационное предпринимательство и инициативы в области «инноваций снизу», которые могут стать ключевыми движущими силами инновационной деятельности, в первую очередь в таких традиционных отраслях, как сельское хозяйство и пищевая промышленность, но также в высокотехнологичных отраслях, таких как сектор ИКТ. Относительно хорошо развито микрокредитование, которое может быть использовано для поддержки инновационного предпринимательства. Однако для таких изменений необходимы адресные меры поддержки, отсутствующие в настоящее время. В НИС практически отсутствуют инновационные посредники.

Очень мало функционирующих институтов поддержки инноваций, таких как инкубаторы, технопарки и центры трансфера технологий. Источники финансирования начальных этапов, такие как бизнес-ангелы и

компании венчурного капитала, либо не существуют, либо играют незначительную роль¹⁹. Создание эффективной НИС в малых странах с открытой экономикой крайне зависит от степени международной экономической интеграции, в частности – от успешной интеграции местных предприятий в глобальные производственно-сбытовые цепочки.

Географическое положение Кыргызстана создает серьезные естественные препятствия для таких процессов, несмотря на многочисленные усилия на политическом уровне. При этом Кыргызстан первым из постсоветских государств присоединился к ВТО в 1998 году и почти полностью открыл свои рынки. Однако быстрой либерализации торговли оказалось недостаточно для привлечения желаемого притока ПИИ; вместо этого дешевый импорт из Китая усилил конкурентное давление на местном рынке, подтолкнув многих и без того слабых отечественных производителей к банкротству. Впоследствии Кыргызстан укрепил свои экономические связи с Россией и Казахстаном и принял участие в ряде инициатив экономического сотрудничества с государствами постсоветского пространства.

В 2015 году Кыргызстан присоединился к ЕАЭС и в настоящее время пользуется выгодами от привилегированного доступа к крупному рынку и укрепления экономических отношений с Россией. Учреждения, ответственные за усиление интеграции в рамках ЕАЭС, такие как Евразийский банк развития, поддерживают проекты трансграничной экономической интеграции ЕАЭС, но макроэкономические эффекты пока незначительны. Такие проекты в основном связаны с Фондом «Highland Capital» (г. Бишкек, www.highland.kg) является одной из весьма немногих частных компаний, которые позиционируют себя в качестве венчурных фондов. Он является частью регионального механизма мезонинного кредитования и финансирования частного акционерного капитала средних предприятий, работающего на территории Кыргызстана, Таджикистана и Казахстана.

Однако с момента создания в 2014 году Фонд заключил лишь несколько сделок в Кыргызской Республике. Инновации для устойчивого развития: Обзор по Кыргызской Республике 35 с развитием инфраструктуры, и лишь некоторые из них ориентированы на промышленную модернизацию. На сегодняшний день имеется мало свидетельств о том, что ЕАЭС способствует укреплению международных связей для поддержки эффективной НИС. Кыргызстан также участвует в механизмах инновационного сотрудничества со странами СНГ, в том числе в рамках Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до

2020 года.

Целью этой программы является поддержка следующих областей сотрудничества: совместные инновационные проекты, установление деловых контактов и партнерства; совместные исследовательские проекты и координация исследовательских программ; повышение квалификации кадров, занимающихся НИОКР и работающих над поддержкой инновационной деятельности; развитие инновационной инфраструктуры; координация научно-технической и инновационной политики и гармонизация законодательства.

Практическая польза от участия носит ограниченный характер из-за отсутствия централизованного финансирования, предназначенного для поддержки программных мероприятий, при этом программа опирается на национальное финансирование, уже выделенное для аналогичных целей, которое в случае Кыргызстана является крайне ограниченным. Финансовая система недостаточно развита и является типичной для страны с уровнем дохода ниже среднего, в экономической системе которой доминирует коммерческий банковский сектор.

В 2016 году в Кыргызской Республике работало 25 коммерческих банков, на долю которых приходился 91 процент от общего объема активов в финансовом секторе. Важное значение имеет участие иностранного капитала: в 2016 году иностранные субъекты владели долями в 18 коммерческих банках; в 12 из них контрольный пакет принадлежал иностранному капиталу.

Финансовый сектор Кыргызстана включает 17 страховых компаний, 9 инвестиционных фондов и два пенсионных фонда, а также достаточно развитую систему микрокредитных учреждений (по состоянию на 2016 год – 168 микрофинансовых организаций и 119 кредитных союзов). В свою очередь, для подсектора небанковских финансовых учреждений характерна довольно высокая концентрация: в 2016 году на три крупнейших учреждения приходилось более 40 процентов совокупных активов²⁰. Уровень долларизации очень высокий: по состоянию на апрель 2016 года более половины банковских депозитов были выражены в иностранной валюте²¹.

В Кыргызской Республике присутствуют международные доноры и институты поддержки развития, особенно активно работает Евразийский банк развития. Международные финансовые институты, такие как Группа Всемирного банка, АБР и ЕБРР в течение долгих лет занимаются оказанием помощи в целях развития страны. ЕС также оказывает помощь в целях развития через Инвестиционный фонд ЕС для стран Центральной Азии и

программу «Центральная Азия Инвест». В числе недавно реализованных инициатив важное место занимает Российско - Кыргызский фонд развития, который поддерживает широкий спектр государственных и частных проектов развития, включая проекты модернизации и инновационные проекты.

Заметные сдвиги в инновационном развитии Кыргызстана пока не наблюдаются. За годы независимости, в основном, была сформирована законодательная база и созданы отдельные государственные органы, в функции которых были заложены вопросы развития инноваций. Необходимо отметить, что инновационная направленность кыргызских предприятий находится лишь в стадии формирования. И в основном это крупные предприятия, т.к. их финансовые ресурсы позволяют создавать условия для внедрения инноваций на производстве.

Список использованной литературы:

1. Инновации для устойчивого развития: Обзор по Кыргызской Республик. ООН. Женева 2019 г
2. Концепция научно-инновационного развития Кыргызской Республики на период до 2022 года (КНИР 2022), утвержденная постановлением Правительства Кыргызской Республики от 8 февраля 2017 года № 79.
3. Закон Кыргызской Республики «Об инновационной деятельности», 26 ноября 1999 года, № 128.
4. Постановление Правительства от 20 августа 2001 года № 466 «О порядке финансирования научной, научнотехнической и инновационной деятельности за счет средств республиканского бюджета» (в редакции постановления Правительства от 23 августа 2011 года № 479).
5. Государственная программа развития интеллектуальной собственности и инноваций в Кыргызской Республике на 2012-2016 годы (в редакции от 2013 года). Утверждена постановлением Правительства от 11 ноября 2013 года № 623.

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Толонова Айгерим Бакытбековна, магистрант
УНПК “Международный университет Кыргызстана”

Раскрывается сущность понятий «внешнеэкономическая деятельность» и «эффективность внешнеэкономической деятельности». Рассмотрены методики определения эффективности внешнеэкономической деятельности. Представлены результаты анализа внешнеэкономической деятельности предприятия и пути решения выявленных проблем.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экономический эффект, эффективность от экспортной деятельности, факторы эффективности, методики определения эффективности, пути повышения эффективности.

Современные рыночные условия подвергают компании к постоянному совершенствованию всех аспектов их деятельности с целью получения максимально возможного положительного результата - прибыли. Особенно актуально это для предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, поскольку это напрямую связано с дальнейшим функционированием компании на внешнем рынке.

Сущность понятия «эффективность внешнеэкономической деятельности» рождается на стыке трех понятий: «экономический эффект», «экономическая эффективность» и «внешнеэкономическая деятельность». Внешнеэкономическая деятельность представляет собой предпринимательство хозяйствующих субъектов любой организационно-правовой формы в области международного обмена любыми факторами производства [1].

Анализируя определения дефиниции «экономический эффект», мы наблюдали схожесть мнений авторов, которые сходятся в том, что, во-первых, экономический эффект - это термин, отражающий результат экономической деятельности, во-вторых, выражен в абсолютных величинах, и, в-третьих, является разницей между доходами от этой деятельности и расходами, связанными с ее осуществлением. Но абсолютный показатель не всегда может использоваться для характеристики прогрессивных изменений в деятельности компании, поскольку одну и ту же разницу могут дать совершенно разные данные по доходам и расходам. Поэтому, для соизмеримости результатов

разных периодов и для возможности проведения грамотного анализа, используют показатель экономической эффективности. Точка зрения на трактовку понятия «экономическая эффективность» специалистов данной отрасли также схожа. Все они понимают данный термин как относительный показатель, измеряющий отношение между эффектом, полученным в результате ведения хозяйственной деятельности, и затратами на осуществление деятельности. Данный показатель может применяться не только при оценке результативности деятельности компании во времени, но и для сравнения результативности деятельности компаний одной отрасли в силу того, что в данном случае иллюстрируется не абсолютный характер эффекта, а его отношение к затраченным на его достижение ресурсам. Даже в английском языке данный показатель именуется как *cost-effectiveness* (от англ. *cost* - издержки, *effectiveness* - эффективность, результативность). Далее следует отметить, что сами по себе понятия «экономический эффект» и «экономическая эффективность» бесполезны для целей анализа, поскольку свою значимость они приобретают только при сочетании с конкретной областью деятельности (инвестиционная деятельность, внешнеторговая деятельность, кредитная деятельность и другие). На основе вышеизложенных определений, понятие «эффективность внешнеэкономической деятельности» может быть сформулировано следующим образом: эффективность внешнеэкономической деятельности - это результативность предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов любой организационно-правовой формы в области международного обмена факторами производства, выраженная в относительных величинах, и определяемая как отношение доходов от этой деятельности к затратам на ее осуществление.

Управление эффективностью внешнеторговой деятельности - одна из главных задач менеджмента организации, работающей с внешним рынком. Различные авторы предлагают к использованию следующие методики определения эффективности в зависимости от существующих видов внешнеэкономической деятельности с точки зрения предприятия, осуществляющего внешнеторговую деятельность [2]:

Низкая степень переработки экспортируемой продукции и, как следствие, заниженная стоимость товара. Основу экспорта продукции лесной промышленности дальневосточными предприятиями составляет круглый лес (около 90 %) с низкой добавленной стоимостью. При этом экспорт леса за последние пару лет снизился более чем в два раза из-за ряда таких проблем, как получение квоты на вырубку леса.

Сложности при таможенном оформлении продукции, простой на складах временного хранения, дополнительные издержки, появляющиеся в процессе транспортировки.

Слабый маркетинг. Отсутствие долгосрочной стратегии развития предприятия в целом и внешнеэкономической деятельности в частности.

Узкий ассортимент экспортируемой продукции относительно экспортного потенциала группы компаний (наличие квот и фактическая вырубка других видов лесных ресурсов). Данная проблема вызвана недостатком финансовых и трудовых ресурсов на проведение маркетинговых исследований о потенциальных рынках сбыта (как следствие - отсутствие информации о них), а также и на продвижение продукции на новом рынке.

В практике существуют различные методики определения эффективности внешнеторговой деятельности. Для данной компании следует использовать методику определения эффективности экспорта товаров предприятия-производителя при прямом или косвенном методе его организации.

В международной торговой практике считается, что от использования услуг торгово-посреднических фирм в своей внешнеэкономической деятельности экспортер получает лишь положительные результаты, так как при осуществлении своей деятельности через поставщиков компания освобождается от многих обязанностей. Предприятию в данном случае требуется всего лишь доставить товар покупателю - импортеру, а все остальные обязанности по поставке товара посредник принимает на себя. Таким образом, производитель использует опыт и знания посредника, чтобы закрепиться на иностранном рынке, и в то же время он экономит средства, которые потребовались бы ему для развертывания собственной сбытовой сети в стране-импортере. Экономия связана с тем, что торгово-посреднические фирмы часто создают свою материальнотехническую базу, что позволяет экспортеру довольно много сэкономить, к примеру, на таких процессах, как хранение, транспортировка, страхование груза и многое другое, а также получить от внешнеэкономической деятельности как можно больше положительного результата в виде прибыли. В то же время использование посредника означает, что экспортер лишается непосредственного контакта с конечным потребителем. О положении на рынке он судит лишь по информации, получаемой от посредника, а она может быть неполной, порой даже необъективной.

Анализ современной практики международной торговли показывает, что к услугам торговых посредников в своей внешнеэкономической деятельности

прибегают в первую очередь мелкие и средние фирмы-поставщики. Использование инструмента посредничества является стержневым в организации сбыта выпускаемых ими товаров. Конечно, привлечение посредников требует предварительного экономического обоснования, и если окажется, что посредники не обеспечивают получение дополнительной прибыли по сравнению с самостоятельным сбытом товаров экспортерами, то их привлекать нерационально. При таком способе осуществления внешнеэкономических операций предприятие подписывает с посредником соответствующий хозяйственный договор.

Предприятию следовало бы осуществлять свою внешнеэкономическую деятельность без вмешательства торговых посредников, так как данная услуга зачастую является довольно большой статьей расходов для компании при осуществлении своей деятельности.

Для того чтобы организовать на предприятии собственный канал сбыта, компании следовало бы открыть соответствующее подразделение, которое будет отвечать за организацию сбыта.

Список использованной литературы:

1. Лысенко В.А. Основы внешнеэкономической деятельности: учебное пособие / А.В. Лысенко, Е.Н. Шадрина; под научной ред. Е.Н. Шадринной. - Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2019. - 96 с.
2. Круглов В.В. Основы международных валютно-финансовых и кредитных отношений: учебник / под научн. ред. д. э. н, профессора В.В. Круглова. - М.: ИНФРА-М, 2018. - 432 с.
3. Соркин С.Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка: моногр. / С.Л. Соркин. - Гродно: ГрГУ, 2011. - 130 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ МСБ

Шинко Ю.В., к.э.н.

Кыргызско-Российский Славянский университет

Современный мир устанавливает новые правила. Они касаются практически всех областей жизнедеятельности, развития человеческого сознания и целых государств. В статье освещаются вопросы: в каких случаях не стоит гнаться за технологиями, что важнее денег при внедрении проекта и в чем разница между цифровизацией и традиционным ИТ.

Ключевые слова: интернет; цифровизация; технологии; цифровая трансформация бизнеса; цифровизация бизнеса

Необходимость перехода на информационную экономику озвучил Всемирный банк в докладе о мировом развитии ещё несколько лет назад. Доклад называется «Цифровые дивиденды». Авторы акцентируют внимание на том, что более 40% населения планеты имеют доступ к Интернету, а мобильными телефонами владеют семьи, в которых даже нет элементарных условий быта.

Уже второй год цифровизация и развитие регионов определены, как основные направления развития Кыргызстана. Цифровая повестка в последние годы стала актуальной не только для Кыргызстана, но и для всего мира, учитывая, что без цифровизации становится невозможным развитие многих сфер государства даже на бытовом уровне.

Мы начинаем каждый свой день с захода в интернет с различных гаджетов. При этом надо отметить, что, по официальным данным, только около 60 процентов жителей Кыргызстана имеют доступ в интернет, что отчасти связано с недостатком финансовых средств. Задачу охватить Всемирной паутиной всю республику усложняет и непростой горный ландшафт. К тому же у страны нет своего спутника.

Помимо внутренней экономической повестки, цифровизация играет важную роль в процессе интеграции Кыргызстана в ЕАЭС, где цифровая трансформация является одним из приоритетных направлений – процессы, связанные с передвижением рабочей силы и товаров, должны быть полностью переведены в цифровую основу.

Большие возможности цифрового представления информации приводят к тому, что цифровизация формирует целостные технологические среды «обитания», в рамках которых пользователь может создавать для себя нужное ему дружественное окружение с тем, чтобы решать целые классы задач.

Если компания не адаптируется под изменяющуюся среду/рынки/потребности – она проигрывает. В конкурентной борьбе побеждают более технологичные, гибкие, открытые изменениям компании.

При этом технологии развиваются настолько стремительно, что не просто удовлетворяют человеческие потребности, а создают их. Появляется новый спрос у клиентов – возникает необходимость в новых технологиях у бизнеса, который этот спрос удовлетворяет.

Одним из трендов последнего времени стала цифровая трансформация

бизнеса. В крупных корпорациях этот процесс идет полным ходом. Многие в считают, что на их цифровизацию в большей степени повлияла пандемия, чем консультанты, бюджеты, технологии и клиентские потребности [1].

Но самоизоляция не является главным драйвером. Однако режим ограничений помогает снизить барьеры – в первую очередь в головах людей. Все неожиданно оказались в замкнутом пространстве. Выбора не осталось – нужно очень быстро поменять свои привычки.

Малый и средний бизнес пока в начале пути, в крупных компаниях процесс идет полным ходом. Дело в том, что большая компания может заметно сэкономить за счет оптимизации, автоматизации и применения цифровых технологий. Большой масштаб позволяет высвободить огромные средства даже за счет незначительных изменений. При этом сроки внедрения проекта более продолжительные, чем в небольших компаниях.

В то же время цифровизация в крупной корпорации отличается прагматичностью. Сотрудники больших компаний хоть и говорят про стратегические горизонты планирования, но по факту находятся в очень коротких промежутках. Это приводит к конфликту между долгосрочной стратегией и необходимостью достижения результата в течение одного финансового года [2].

Малому и среднему бизнесу не обязательно заниматься цифровизацией только потому, что так делают большие компании. Прежде чем начинать изменения, следует ответить на вопрос: «Зачем моему бизнесу нужна трансформация?»

Первый вариант: потому что все туда бегут, это модно, страшно не успеть. Есть даже такая фобия – FoMO (Fear of missing out) – боязнь что-то упустить, что-то потерять. Если смысл цифровизации только в этом, то вопрос лучше отложить.

Второй вариант: чтобы достичь позитивных бизнес-результатов. Приходит понимание, что компания проигрывает по технологиям, по скорости реакции на рыночные изменения, по клиентскому сервису, по внутренней оптимизации. Тогда цифровизация действительно поможет сократить затраты и увеличить выручку.

К вопросу цифровизации необходимо подходить прагматично. Это не магия, а набор технологий и процессов, которые должны повлиять на бизнес. Достаточным будет принятие точных и прагматичных решений на год-два вперед, причем без попыток подстроить свои планы, прогнозы, цели и KPI под далекое будущее.

Например, при работе с клиентскими и бизнес-метриками и желании повлиять на них с помощью технологий достаточно будет:

- сократить затраты;
- увеличить выручку на единицу товара;
- увеличить выручку на каждого клиента;
- принимать больше клиентов;
- повысить средний чек;
- увеличить количество вторичных обращений.

Многие бросаются в крайность и стремятся использовать все новые технологии сразу. Люди пытаются цифровизировать бизнес, отталкиваясь от технологий, а не от проблематики и возможностей – так делать не надо. Конкретные технологии должны решать конкретные задачи.

Не стоит заниматься цифровизацией, если нет уверенности в ее необходимости, если нет понимания зачем она нужна, или как это работает.

Когда есть прагматичный ответ на вопрос «зачем?», следующий шаг на пути к цифровым изменениям – оценка ресурсов. Кажется, что ресурсы – это всегда про деньги. Деньги будут в этом списке, но сильно позже. Начинать нужно с людей.

Люди не любят изменения. Усредненная корпоративная культура отторгает нововведения как чужеродные, вредные и нарушающие статус-кво. При любой трансформации сотрудники выступают за стабильность. На этом этапе будет целесообразным дать ответы на такие вопросы как:

- Есть ли в штате компании люди, которые готовы, хотят и будут поддаваться изменениям?
- Можно ли поменять корпоративную культуру?
- Есть ли те, кто будет инициировать изменения, драйвить, сопровождать и поддерживать проекты?
- Достаточно ли имеющихся компетенций?
- Если компетенций нет или не хватает – есть ли возможность их нарастить?

Цифровизация не может существовать сама по себе. Ее применяют по отношению к каким-то объектам: к оборудованию, к процессам, к клиентской базе данных. Если окажется, что точек приложения усилий немного или совсем нет, то ничего не получится.

Представьте, что цифровизация – это мультипликатор, на который умножается бизнес. Если умножить мультипликатор на нулевую или низкую базу, то и результат будет близкий к нулю. И наоборот, чем больше бизнес готов к применению технологий, тем больше отдача.

Цифровизацию можно рассматривать как инвест-бюджет или как операционные расходы. Бюджет на цифровизацию рекомендуется отслеживать отдельно по инвестиционной модели, смотреть на IRR (внутренняя норма доходности). Должно быть понимание, когда проект выйдет в ноль, когда проявится эффект трансформации – снизятся затраты или повысится прибыль.

Главное – люди, точка приложения усилий и отдельный бюджет. Все остальное – технологии, подрядчики, инфраструктура – вторично.

Цифровой трансформацией нельзя назвать любое применение технологий, автоматизацию или оптимизацию за счет технологий. Цифровизация – это стратегический процесс, который должен привести компанию к технологическому и бизнес-лидерству. Она заключается не только в технологиях, но и в изменении бизнеса – бизнес-модели, продуктов, каналов дистрибуции, клиентских сегментов – и самого рынка, на котором работает компания.

Ошибочно полагать, что цифровизация бизнеса начнется, когда в компании появится CDO (Chief Digital Officer, руководитель цифровой трансформации). От него многое зависит, но далеко не все.

В некоторых случаях на должность CDO назначают IT-директора. В других – в пару или в конкуренцию к IT-директору нанимают CDO. Самое плохое, что может случиться при появлении в компании CDO, – это конфронтация отделов IT и цифровой трансформации. Бизнесу повредит их борьба за бюджет, «корпоративные погоны», права и ресурсы.

Лучший сценарий возможен при четком понимании каждым подразделением своей роли. От традиционного IT зависит устойчивость и операционная эффективность компании здесь и сейчас, надежность всех IT-систем. Оно обеспечивает не успешное будущее, а только плацдарм для него.

Успешное будущее зависит от людей, которые занимаются развитием, цифровизацией. Они смотрят на то, что их окружает, совсем по-другому. Не так, как традиционный айтишник, «безопасник» или тот, кто отвечает за операционную эффективность.

Традиционное IT – это спокойствие, безопасность, надежность. Цифровая трансформация – это изменение, гибкость, активность, эксперименты, гипотезы, новые технологии и сопряженные с ними риски.

Сейчас Кыргызстан находится на первом этапе перехода на цифровую экономику и это самый легкий этап, несмотря на все его сложности. При этом имеется проблема обеспеченности кадрами, которые должны воплотить

поставленные цели.

Принимая во внимание цифровую повестку ЕАЭС ожидаемо, что цифровизация может положить конец торговым войнам, спровоцированным национально-экономическим эгоизмом ряда стран. Поэтому неожиданным образом вопрос цифровизации единого экономического пространства оказался во многом даже более перспективным и актуальным, нежели чем остальные вопросы, потому что вопрос суверенитета в едином пространстве интернета начинает звучать по-другому.

Государству следует думать о том, чем оно будет зарабатывать, и тем самым повышать экономику, а цифровые технологии в этом ему должны помочь. Но главный вопрос – в чем конкурентные преимущества нашей республики на международном рынке? Поэтому стране необходима внятная программа экономического развития, которую все ждут как деловое бизнес-сообщество, так и простые граждане. Например, эпоха реэкспортной экономики уже уходит в прошлое, и необходимо ставить задачи индустриального развития. Эти задачи стали очевидными уже при вступлении страны в ЕАЭС [3].

Цифровизация завязана на интернете, а у Кыргызстана своего интернета нет. Интернет-связь мы получаем у Казахстана, поэтому мы от них зависим. Необходимо начать процесс ратификации Договора о космическом праве, чего наша страна еще не сделала. Тем самым не используется огромный потенциал, хотя и имеется возможность запуска своего спутника с целью использования пяти «космических дорожек», принадлежащих нашей стране [4].

Кроме вышперечисленного, для достижения успехов в процессе цифровизации важна синергия между коммерческим и государственным секторами экономики, а экспертному сообществу необходимо работать над разъяснением смыслов цифровой трансформации и цифровой экономики, т.к. оцифровка существующих коммуникаций и цифровизация – это разные вещи.

Список использованной литературы:

1. А.Калинина. Россия 4.0: как подготовить страну к четвертой промышленной революции // rbc.ru. URL: <https://www.rbc.ru/opinions/economics/13/01/2017/5878d2389a79470077130332> (дата обращения: 6.11.2020).
2. А.А.Кунцман. Специфика адаптации современных компаний к условиям цифровой экономики // Инновации, №9, Sep 2017. с. С.14-21.
3. Пресс-служба Клуба региональных экспертов КР «Пикир». О проблемах и перспективах цифровизации в Кыргызстане // pikir-klub.kg. 2017. URL: <http://pikir-klub.kg>

[/pikir-klub.kg/sobytiya/2032-o-problemah-i-perspektivah-cifrovizacii-v-kyrgyzstane.html](http://pikir-klub.kg/sobytiya/2032-o-problemah-i-perspektivah-cifrovizacii-v-kyrgyzstane.html)

4. А.Кубицкий. Цифровизация экономики, как главная цель Кыргызстана в 2020 году // kabar.kg. 2020. URL: <http://kabar.kg/news/iatc-kabar-tcifrovizatciiia-ekonomiki-kak-glavnaia-tcel-kyrgyzstana-v-2020-godu/> (дата обращения: 14.01.2020).